



Dirk W. Eilert

# Körpersprache entschlüsseln & verstehen

Die Mimikresonanz-Profibox

E-Book inside



Copyright © Junfermann Verlag, Paderborn 2020

2. Auflage 2023

Coverfoto © triocean – iStock

Wissenschaftliche Mitarbeit: Ruben Langwara

Fotos: Hans Scherhauser

Grafikdesign: Susanne Liebenow, netfish-design

Modell für die Illustration der Körpersprache: Ute Eilert  
(Weitere Bildnachweise im Begleit-Booklet)

Covergestaltung: Junfermann Druck & Service GmbH & Co. KG, Paderborn

Satz & Layout: Junfermann Druck & Service GmbH & Co. KG, Paderborn

Alle Rechte vorbehalten.

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

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

ISBN 978-3-7495-0478-7

*Dieses Buch erscheint parallel als PDF:  
ISBN 978-3-7495-0479-4.*

DIRK W. EILERT

# KÖRPERSPRACHE ENTSCHLÜSSELN & VERSTEHEN

DIE MIMIKRESONANZ-PROFIBOX



Einführung & Quellennachweise

Mit Zugang zur Audio-Version der Einführung,  
gelesen von Dietmar Wunder



-  [www.junfermann.de](http://www.junfermann.de)
-  [blogweise.junfermann.de](http://blogweise.junfermann.de)
-  [www.facebook.com/junfermann](http://www.facebook.com/junfermann)
-  [twitter.com/junfermann](https://twitter.com/junfermann)
-  [www.youtube.com/user/Junfermann](http://www.youtube.com/user/Junfermann)
-  [www.instagram.com/junfermannverlag](http://www.instagram.com/junfermannverlag)

## **Worum es bei Körpersprache wirklich geht: Einführung in die Mimikresonanz®-Profibox**

Hat er mich angelogen? Oder sagt er die Wahrheit? Ob sie mich anruft? Was denken wohl die Kollegen über mich? Hat der Verkäufer wirklich keinen Spielraum mehr beim Preis? Hat meine Kundin einen Einwand, den sie nicht ausspricht? Wie hat mein Mitarbeiter das Feedback aufgenommen? Ist er noch motiviert oder hat er innerlich schon gekündigt? Solche oder ganz ähnliche Fragen hat sich wahrscheinlich jeder schon gestellt. Wer möchte nicht einmal hinter die Fassade schauen und wissen, was in den Köpfen anderer Menschen vorgeht, was sie denken und wie sie wirklich fühlen? Der bekannte Fußball-Coach Pep Guardiola hat einmal gesagt: „Ich brauche nur fünf Minuten, um die Taktik unseres Gegners zu entschlüsseln“ (Wolff, 2015). Stellen Sie sich vor, Sie bräuchten nur wenige Augenblicke, um die Körpersprache anderer Menschen treffsicher zu entschlüsseln und deren Bedeutung zu verstehen. Um klar zu sehen, wie sich die Person fühlt, was sie denkt, wie sie als Persönlichkeit tickt. Ob sie gerade die Wahrheit sagt oder lügt. Zu sehen, was nicht gesagt wird. Was nicht ausgesprochen, aber dennoch sichtbar ist. Genau dies ist das Ziel der Mimikresonanz-Profibox: Ihnen die Kompetenz an die Hand zu geben, nonverbale Signale präzise und sicher zu lesen, um menschliches Verhalten und Erleben tief greifend zu verstehen.

Gleich zu Beginn ist es mir wichtig, eine Begrifflichkeit mit Ihnen abzustimmen. In der wissenschaftlichen Literatur wird teilweise zwischen Mimik und Körpersprache unterschieden. Das ist durchaus berechtigt, da es zwischen den Signalen der Mimik und des Körpers wichtige Unterschiede gibt, die Sie in der Mimikresonanz-Profibox kennenlernen werden. Um bereits hier ein Beispiel zu nennen: Die Mimik ist im Gegensatz zu weiten Teilen der Körpersprache direkt mit dem limbischen System in unserem Gehirn verdrahtet und wird, was den Emotionsausdruck angeht, von dort gesteuert. Deshalb zeigt sie die Emotionen eines Menschen sehr unmittelbar an. Dennoch werde ich im Sinne der sprachlichen Verständlichkeit und Einfachheit darauf verzichten, Mimik und Körpersprache stets getrennt aufzuführen. Wenn ich in der Profibox und hier im Einführungsteil von Körpersprache spreche, meine ich damit stets das gesamte Spektrum nonverbalen Verhaltens.

### **Wahrnehmung und Wirkung**

Aber warum sollten wir uns überhaupt mit der Körpersprache beschäftigen? Reicht es nicht aus, auf die Worte zu achten? Wenn Sie das Nonverbale in der Kommunikation vernachlässigen, ist das so, als versuchten Sie, in einem unübersichtlichen Labyrinth den Ausgang zu finden – im Dunkeln. Speziell die kleinen und meist subtilen Signale der Mimik, aber auch die anderen Zeichen der Körpersprache sind wie Lichtblitze, die das Labyrinth der Kommunikation immer wieder erhellen. Sie geben Ihnen Orientierung, lösen manches Rätsel auf und helfen Ihnen, zielsicher zu navigieren, ohne sich zu verirren. Das Nonverbale zu berücksichtigen bedeutet: 100 Prozent Wahrnehmung – den ganzen Menschen

zu sehen, statt sich nur auf die Worte zu verlassen. Dieses Prinzip bezeichne ich auch als Wholeception®, was auch der Name für die Mimikresonanz-Methode in nicht deutschsprachigen Ländern ist. Nur mit einer hundertprozentigen Wahrnehmung können Sie wirklich verstehen, was in anderen Menschen vorgeht, was sie denken und fühlen. Egal, wie gut wir die gesprochene Sprache beherrschen: Wir sind im Kern nonverbale Wesen. In jedem Augenblick sendet unser Körper unzählige Signale, von denen die meisten Menschen nicht einmal ahnen, dass sie existieren. Mit etwas Übung können Sie lernen, diese Zeichen wieder glasklar zu sehen. Ich schreibe absichtlich *wieder* zu sehen. Denn als Kinder waren wir alle einmal Meister darin, die Körpersprache anderer Menschen zu lesen. Mit einer absolut wachen Aufmerksamkeit gesegnet, haben Kinder eine wahnsinnig präzise Wahrnehmung. Es scheint fast so, als würde sich in der Entwicklung jedes Einzelnen die stammesgeschichtliche Entwicklung der Menschheit wiederholen. Unsere Jäger-und-Sammler-Vorfahren vor 15.000 Jahren überragten uns in ihrer Wahrnehmungsfähigkeit haushoch (Harari, 2015). Jedes kleine Rascheln konnte ein sich anpirschendes wildes Tier sein. Da waren trainierte Sinne kein Luxus, sondern überlebensentscheidend. Im Lauf der Menschheitsentwicklung gelang es uns zunehmend, Gefahren in unserer Umwelt zu bändigen oder gar auszuschalten. Im gleichen Maße scheint sich der Fokus der Aufmerksamkeit auf das gesprochene Wort verlagert zu haben. Dies hat einen Schleier über die elementare Bedeutung der stillen Sprache des Körpers geworfen.

Welche Fülle an Signalen unsere Mimik, Gestik und Körperhaltung in jedem Augenblick kommunizieren, ist in unserer heutigen lauten Welt den meisten Menschen nur noch in wenigen Situationen bewusst, zum Beispiel im Urlaub. Wie verständigen Sie sich, wenn Sie in einem Land sind, dessen Sprache Sie nicht sprechen? Sprichwörtlich mit Händen und Füßen. Damit andere Sie verstehen, setzen Sie wahrscheinlich Ihre komplette Körpersprache ein – einschließlich aller möglicher Grimassen. Das gehört zu den wenigen Momenten, wo sich nahezu jeder bewusst wird, welche enorme Bedeutung die stille Sprache des Körpers hat. Eine Sprache, mit der sich unsere menschlichen Vorfahren schon vor geschätzten sechs Millionen Jahren verständigt haben. Doch wie sieht es heute aus? Brauchen wir – selbst im Urlaub – Körpersprache überhaupt noch? Ist sie nicht lediglich ein Überbleibsel aus einer Zeit, als unsere Vorfahren sich noch von Ast zu Ast geschwungen haben? Wenn wir heute mit jemandem in einer fremden Sprache kommunizieren wollen, holen wir doch einfach unser Smartphone aus der Tasche, und eine App übersetzt unsere Worte in Sekundenbruchteilen. Und auch in anderen Situationen gilt: Als denkender und rational entscheidender Homo sapiens lassen wir uns, zum Beispiel in einem politischen Wahlkampf oder als Kunde in einem Verkaufsgespräch, doch nicht von der Körpersprache unseres Gegenübers beeinflussen!? Wir entscheiden aufgrund der Fakten, die wir hören, oder nicht? Weit gefehlt. Bereits in den 1980er-Jahren konnte die Forschung zeigen, dass die nonverbalen Signale – beispielsweise der Kandidaten in einem politischen Wahlkampf – einen erheblichen Einfluss darauf haben, für wen wir uns entscheiden (Bucy & Grabe, 2008; Exline, 1985; Sullivan & Masters, 1988). Und wenn wir jemanden neu kennenlernen, ist unsere Körpersprache für den ersten Eindruck, den unser Gegenüber von uns hat, wichtiger als das, was wir sagen. Kein Wunder, denn die nonverbalen Signale, die wir wahrnehmen, werden

direkt in unserem limbischen System verarbeitet (Kuzmanovic et al., 2012). Deshalb sind sie dafür verantwortlich, wie wir emotional auf einen Menschen reagieren.

Auch in der täglichen Kommunikation spielt die Körpersprache eine zentrale Rolle. Zwar haben auch gesprochene oder geschriebene Worte – ob nun in E-Mails, geflüsterten Liebeschwüren oder hitzigen Diskussionen – Einfluss auf unsere Beziehungen. Doch noch größer ist die Wirkung der stillen Sprache von Mimik und Körper. Ob wir jemandem abkaufen, was er sagt, hängt nicht vom Inhalt seiner Worte ab. Ein in einem Streit abfällig oder ironisch geäußertes „Es tut mir leid!“ glättet die Wogen nicht. Im Gegenteil: Die Worte verschwinden in diesem Fall unter dem Mantel des Nonverbalen und heizen den Konflikt zusätzlich an. Widerspricht das Gesagte dem, was wir körpersprachlich ausdrücken, entscheidet das Nonverbale darüber, wie wir die Aussage interpretieren. Wirft man einen Blick auf die Menschheitsgeschichte, verwundert das nicht: Die ausgebildete Sprachfähigkeit, wie wir sie heute jeden Tag ganz selbstverständlich nutzen, besitzen wir Menschen nach wissenschaftlichen Schätzungen erst seit 35.000 Jahren. Unsere archaischen Vorfahren verständigten sich – wie unsere Verwandten aus der Tierwelt noch heute – mittels nonverbaler Signale. Drückt beispielsweise ein Lächeln die Erlaubnis aus, dass der andere sich nähern darf, vermittelt das Zeigen der Zähne, indem wir die Oberlippe hochziehen, das Gegenteil. Hinzu kommt: Die stille Sprache von Mimik und Körper hat gegenüber dem gesprochenen Wort einen Vorsprung von mehreren Millionen Jahren. Dementsprechend groß ist auch ihr Beitrag zu unserer Kommunikation. Es sind gerade die vielen, meist subtilen nonverbalen Signale, die zwischenmenschliche Beziehungen prägen – größtenteils außerhalb unserer bewussten Wahrnehmung. So kann schon ein kleines Lächeln, das uns jemand schenkt, unser Herz höherschlagen lassen, der leicht in den Nacken gelegte Kopf arrogant wirken und uns subtil abschrecken. Glaubt man den Schätzungen des Anthropologen David Givens, überschreitet der Einfluss der nonverbalen Kommunikation beim Liebeswerben sogar die 99-Prozent-Marke (Givens, 2006).

Ende der 1960er-Jahre führte der amerikanische Psychologe Albert Mehrabian eine Studie durch, aus der später von vielen Autoren fälschlicherweise die sogenannte 7-38-55-Regel abgeleitet wurde. Danach würden in der Kommunikation *generell* nur zu sieben Prozent die Worte wirken, zu 38 Prozent die Stimme und zu 55 Prozent die Mimik. Dies ist einer der größten Körpersprachemythen, der sich immer noch wacker hält. Dabei hat Mehrabian mittlerweile selbst mehrfach dazu Stellung bezogen und immer wieder betont, dass er diese Aussage so nie getroffen hat. Er habe in seinen Studien lediglich Situationen untersucht, in denen über Gefühle oder Einstellungen gesprochen wird. Nur wenn hierbei die Worte den nonverbalen Signalen widersprechen, so Mehrabian, werde die Kommunikation zu 93 Prozent durch die Mimik sowie den Klang der Stimme bestimmt und nur zu sieben Prozent durch das gesprochene Wort (Mehrabian & Ferris, 1967; Mehrabian & Wiener, 1967). Mir kommt es hier gar nicht auf eine konkrete Prozentzahl an. Ob es nun 99, 93 oder nur 50 Prozent sind, Fakt ist: Wenn wir uns nur auf Worte verlassen, ignorieren wir einen entscheidenden Anteil der menschlichen Kommunikation – die stille Sprache. Nur wenn Sie die Worte und das Nonverbale berücksichtigen, schöpfen Sie das volle Potenzial

aus. Und das können Sie sich mithilfe des in der Mimikresonanz-Profibox vermittelten Wissens zurückerobern.

Doch warum zurückerobern? Wenn das Nonverbale so eine große Rolle in der täglichen Kommunikation spielt, sollten wir doch eigentlich Meister darin sein, diese Signale zu entschlüsseln, oder? Weit gefehlt. Wir leben in einer Welt, in der es normal ist, sich im Restaurant gegenüberzusitzen und dabei mehr auf das eigene Smartphone zu schauen als in das Gesicht des Gegenübers; in einer Welt, in der es nicht weiter auffällt, dass uns die Hotelmitarbeiterin beim Check-out fragt, ob wir uns wohlfühlt haben, während sie wild die Tastatur bearbeitet und auf ihren Computerbildschirm starrt; in einer Welt, in der Kinder statt auf einer Familienfeier miteinander zu spielen, den Blick gebannt auf das Smartphone in ihren kleinen Händen richten. Die sträfliche Vernachlässigung der nonverbalen Signale hat Folgen: Durch stundenlangen und übermäßigen Konsum digitaler Medien können jene neuronalen Schaltkreise verkümmern, welche die Wahrnehmung und Interpretation nonverbaler Signale steuern (Small & Vorgan, 2009, S. 143). Studien zeigen, dass wir fast jeden zweiten Gesichtsausdruck falsch interpretieren oder sogar übersehen (Eilert & Langwara, 2017). Empathie ist eine Fähigkeit, die in unserer heutigen Gesellschaft mehr und mehr abnimmt, insbesondere seit dem Jahrhundertwechsel (Konrath, O'Brien, & Hsing, 2011). Jeder Zehnte stuft sich mittlerweile als gefühlblind ein, hat also nach eigenen Angaben Schwierigkeiten damit, seinen eigenen emotionalen Zustand und den anderer wahrzunehmen (Montreuil & Pedinielli, 1995). Auch beim Flirten sehen die Zahlen ernüchternd aus: Frauen erkennen nur 18 Prozent der Flirtsignale. Oder anders formuliert: Nur rund einer von fünf Flirtversuchen wird wahrgenommen. Die Männer liegen zwar mit einer Trefferquote von 36 Prozent etwas besser, dennoch ist auch dieses Ergebnis alles andere als gut (Hall, Xing, & Brooks, 2014). Die Fähigkeit, Körpersprache zu entschlüsseln und zu verstehen, verkümmert mehr und mehr.

Und wir haben das Ende der Fahnenstange noch lange nicht erreicht. Erinnern Sie sich an die Zeit, als wir im Auto mit einer Karte auf dem Schoß navigierten, um ein uns unbekanntes Ziel zu erreichen? Heute gibt es Navigationssysteme. Mit der Folge, dass wir, einmal angekommen, meist gar nicht mehr wissen, wo wir langgefahren sind. Weil wir uns blind auf unser Navi verlassen haben. Was würde wohl passieren, wenn es Brillen mit automatisierter Emotionserkennung gäbe? Dann sagt Ihnen Ihre Brille, wie sich Ihr Gegenüber gerade fühlt. „Schön, dass Sie wieder zu Hause sind. Gehen Sie mal rüber zu Ihrer Frau, sie sieht traurig aus.“ Spätestens seit Google 2013 seine kontroverse Datenbrille „Google Glass“ auf den Markt brachte, ist eine solche Entwicklung mehr als reine Science-Fiction. Zwar wurde diese Brille 2015 nicht zuletzt wegen Datenschutzdiskussionen wieder vom Markt genommen, doch ist es wahrscheinlich nur eine Frage der Zeit, bis ein neues Produkt dieser Art das Licht der Welt erblickt. Und wenn unsere Empathie dann im Schwinden begriffen ist, merken wir vielleicht: Es gibt sie nicht im AppStore oder als Download. Manchmal scheinen wir zu vergessen, dass Empathie keine Fähigkeit ist, die wir delegieren sollten. Denn Fähigkeiten, die wir nicht nutzen, verkümmern.

Die Fähigkeit, nonverbale Signale präzise zu lesen, ist der Schlüssel, um andere Menschen zu verstehen. Ist diese Fähigkeit verkümmert, kann sie für eine Menge Missverständnisse und Unzufriedenheit sorgen. Auf der anderen Seite kann eine ausgereifte Wahrnehmungsfähigkeit zu unvergesslichen Momenten und Begegnungen führen. Vor einigen Jahren war ich mit meiner Familie in den Sommerferien in Spanien. An unserem ersten Abend gingen wir zum Essen in ein Restaurant. Die Speisekarte war auf Spanisch, und ich dachte mir: „Das bekommst du schon hin.“ Frohen Mutes bestellte ich also ein Rinderfilet mit frischem Gemüse. Als der Kellner das Essen brachte, freute ich mich über das wirklich schmackhaft aussehende Filetsteak. „Aber was um Gottes willen ist das grüne Ding daneben?“, fragte ich mich und rümpfte unbewusst kurz die Nase. Der Kellner sah mich kurz an, lächelte, und bevor ich etwas sagen konnte, war er schon von dannen gezogen. „Hier waren wir dann wohl das erste und letzte Mal“, dachte ich. Aber dann passierte etwas, das ich wirklich äußerst selten erlebt habe: Der Restaurantleiter, der diese Szene aus ungefähr zehn Metern Entfernung beobachtet haben musste, kam zu uns rüber und fragte, ob alle zufrieden sind. „Wenn ich jetzt was sage, ist mein Teller gleich wieder weg, und wir können das Essen nicht gemeinsam genießen“, ging es mir durch den Kopf. „Ja, alles super“, sagte ich. Doch er ließ nicht locker. „Ich habe das Gefühl, dass Sie nicht ganz zufrieden sind. Sagen Sie schon, was ist los?“ Ich war baff über diese Wahrnehmungsfähigkeit und antwortete: „Ja, ich weiß nicht so recht, was das Grüne hier ist. Ich dachte eigentlich, dass ich frisches Gemüse bestellt habe.“ „Das ist spanischer Gemüsekuchen“, antwortete er, „aber kein Problem, ich bringe Ihnen gerne frisches Wok-Gemüse. Das steht in spätestens fünf Minuten vor Ihnen.“ Und genauso war es dann auch. Drei Mal dürfen Sie raten, wo wir an den anderen Abenden essen waren. Nelson, der Restaurantleiter, arbeitet zwar leider nicht mehr in diesem Restaurant, wir haben aber immer noch Kontakt. Er ist für mich nicht nur einer der besten Kellner der Welt, sondern auch ein herzenguter Mensch. Ob er anwesend ist oder nicht, macht einen spürbaren Unterschied.

Vielleicht hatten Sie auch in bestimmten Momenten schon einmal das Gefühl, Ihr Gegenüber ist voll bei Ihnen und versteht sie einfach. Das macht den Zauber von Kommunikation aus, diese kleinen Momente wirklichen Verstehens: 100 Prozent Wahrnehmung.

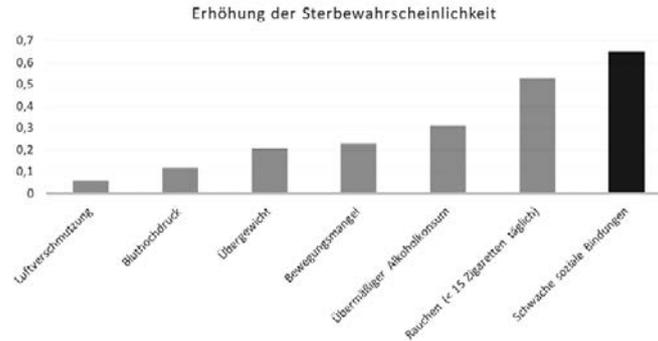
### **Aufrichtigkeit, Ehrlichkeit und zwischenmenschliche Beziehungen**

Die Fähigkeit, nonverbale Signale zu entschlüsseln, macht den entscheidenden Unterschied in der Kommunikation aus – den Unterschied zwischen einem oberflächlichen und einem echten Kontakt. Der achtsame Blick für die stillen Signale des Körpers hilft, andere Menschen zu verstehen, und fördert – wie Sie an der Situation in dem spanischen Restaurant gesehen haben – eine aufrichtige und ehrliche Kommunikation. Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit bilden das Fundament für Vertrauen in einer Beziehung. Doch wie oft sind wir wirklich aufrichtig? Häufig hat es den Anschein, als sei unser nächster Verwandter im Tierreich nicht der Affe, sondern der Wackeldackel. Wir hören jemandem zu, und ob-

wohl wir anderer Meinung sind, nicken wir fleißig und lächeln. Neben der ohnehin meist verkümmerten Wahrnehmungsfähigkeit erschwert auch dieser Wackeldackel-Reflex, wie ich ihn nenne, das gegenseitige Verstehen. Das Nicken ist in solchen Situationen als soziales Schmiermittel zu verstehen, als höfliches Signal, das sagen möchte „Ich höre dir zu“. Manchmal verbirgt sich dahinter die Angst, die eigene innere Wahrheit auszusprechen und so einen Konflikt zu provozieren. Doch die vermeintliche Harmonie trägt. Vermeiden wir die Auseinandersetzung im Außen, tobt der Konflikt hinter der Fassade in unserem Inneren. Hierzu gibt es alarmierende Studienergebnisse: Emotionale Dissonanz – der innere Konflikt, der dadurch entsteht, dass wir äußerlich etwas anderes zeigen, als wir innerlich fühlen – gilt als stärkerer Einflussfaktor auf Burnout als Zeitdruck und ein hohes Arbeitspensum (Heuven & Bakker, 2003). Nicken und lächeln wir, obwohl wir uns eigentlich ärgern, so erzeugt das innerlich massiven Stress. Passiert das hin und wieder mal – kein Problem. Wird es jedoch zum Muster, kann es gravierende gesundheitliche Folgen haben. Es erfordert zwar Mut, aber wir können lernen, aufrichtig und ehrlich auszusprechen, was wir denken und fühlen. Das liegt ganz bei uns. Und sind wir selbst achtsam für die nonverbalen Zeichen unserer Gesprächspartner, können wir auch andere ermutigen, aufrichtig zu kommunizieren. Lassen wir uns vom Wackeldackel-Reflex nicht mehr ablenken und sprechen wir Widersprüche, die uns auffallen, wertschätzend an, geben wir dem anderen die Möglichkeit, sich zu öffnen. Die Wahrheit kann zwar manchmal auch wehtun, aber sie wirkt ebenso befreiend, und nicht selten beflügelt sie eine Beziehung zwischen zwei Menschen. Ist sie doch die Grundlage für Vertrauen und damit das Fundament für eine echte und tiefe Bindung zu anderen Menschen.

Die afrikanische Grußformel *Sawubona* spiegelt dieses Prinzip wunderbar wider. Übersetzt heißt sie so viel wie „Ich sehe dich“. Ich sehe dich als Menschen mit all deinen Gefühlen, Wünschen und Hoffnungen. Ich nehme dich zu 100 Prozent wahr. Andere Menschen wirklich zu sehen und in ihrer Ganzheit als menschliches Wesen zu verstehen – das ist es, worum es mir bei der Entschlüsselung von Körpersprache wirklich geht. So entstehen Momente echten zwischenmenschlichen Kontakts und eine aufrichtige wie ehrliche Kommunikation. Fragt man den 84-jährigen Psychiater und ehemaligen Harvard-Professor George Vaillant, sind genau solche Bindungen zu anderen Menschen der wichtigste Faktor für ein erfolgreiches und glückliches Leben. Und er muss es wissen. Vaillant leitete mehr als 30 Jahre eine der längsten Studien zum Thema Glück – die Grant-Studie. Sie begann 1939, und es nahmen unter anderem 268 Harvard-Absolventen der Jahrgänge 1939 bis 1945 bis zu ihrem 80. Lebensjahr an dieser Studie teil. In einem Interview mit dem *Süddeutsche Zeitung Magazin* im Jahr 2013 antwortete Vaillant auf die Frage „Können Sie die Definition von Glück prägnant in einem Satz formulieren?“ mit folgender Aussage: „Glück ist, nicht immer alles gleich und sofort zu wollen, sondern sogar weniger zu wollen. Das heißt, seine Impulse zu kontrollieren und seinen Trieben nicht gleich nachzugeben. Die wahre Glückseligkeit liegt dann in der echten und tiefen Bindung mit anderen Menschen.“ Primär geht es nicht einmal „nur“ um die Frage der Glückseligkeit. Eine große Metaanalyse aus dem Jahr 2010 von 148 wissenschaftlichen Studien mit insgesamt 308.849 Probanden hat gezeigt, dass das Fehlen echter und tiefer Bindungen zu anderen Menschen die

Sterbewahrscheinlichkeit stärker erhöht als andere Risikofaktoren wie beispielsweise Luftverschmutzung, Bluthochdruck, Übergewicht, Bewegungsmangel, übermäßiger Alkoholkonsum oder sogar Rauchen (siehe Grafik). Oder andersherum formuliert: Verfügen wir über starke zwischenmenschliche Beziehungen, so haben wir, verglichen mit Menschen, die sich einsam fühlen, eine um 50 Prozent erhöhte Wahrscheinlichkeit zu überleben (Holt-Lunstad, Smith, & Layton, 2010). Das sind beeindruckende und zugleich alarmierende Zahlen, welche die enorme Bedeutung zwischenmenschlicher und nonverbaler Kompetenz unterstreichen.



Ich bin der festen Überzeugung: Wollen wir die Zukunft positiv gestalten, gelingt uns dies nur, wenn wir den Megatrend Digitalisierung mit dem Faktor Mensch ins Gleichgewicht bringen. Die Fähigkeit, Menschen zu verstehen, ist die Währung des 21. Jahrhunderts, denn diese Kompetenz kann bzw. darf uns keine Maschine abnehmen. Verstehen Sie mich bitte richtig, ich liebe den technischen Fortschritt und die vielen Möglichkeiten, die sich dadurch ergeben. Ich genieße es zum Beispiel sehr, wenn ich Seminare oder Vorträge in einer anderen Stadt gebe, abends noch die Gesichter meiner Töchter und meiner Frau zu sehen, wenn wir über FaceTime oder Skype telefonieren. Die Digitalisierung bietet uns wundervolle Chancen, grundsätzlich sogar zu mehr zwischenmenschlichem Kontakt. Die digitale Revolution schafft aber eben auch Herausforderungen. Mit der Mimikresonanz-Profibox möchte ich eine Brücke zwischen diesen beiden Welten spannen – hin zu einer digital-emotional intelligenten Gesellschaft.

## Zum Aufbau der Profibox

In Ihren Händen halten Sie nicht nur einen kompakten Wissensschatz, in dem Sie die Erkenntnisse aus über 1200 aktuellen wissenschaftlichen Studien aus dem Bereich der non-verbalen Kommunikation und daran angrenzenden Forschungsbereichen finden, sondern auch die Essenz meiner jahrelangen Erfahrung und unzähliger nonverbaler Analysen und Trainings, die ich durchgeführt habe – unter anderem für Polizei und Justiz. Viele Karten sind mit QR-Codes versehen, die Sie zu Videos der jeweils beschriebenen nonverbalen Zeichen führen. So können Sie die Signale leicht nachvollziehen. Ob in meinen Seminaren und Vorträgen oder auch in dieser Profibox: Vier Dinge sind mir besonders wichtig.

Der erste Punkt ist **Präzision**. Körpersprache zu entschlüsseln hat nichts mit Raten zu tun. Deshalb finden Sie in dieser Box konkrete, auf Beobachtungsebene beschriebene Signale und deren Bedeutung. So wissen Sie genau, worauf Sie in der Körpersprache achten können. Zu unterscheiden sind grundsätzlich universale von idiosynkratischen Signalen. Während die universalen Zeichen im Kern für alle Menschen gelten (z.B. das Anspannen der Lippen bei Ärger oder schnelleres Atmen bei Stress), gelten die idiosynkratischen mehr oder weniger nur für eine bestimmte Person. Beispielsweise haben manche Menschen die Angewohnheit, bei Stress zu singen oder mit der Zunge zu schnalzen, wenn sie eine gute Idee haben. Ein anderes Beispiel für ein ideosynkratisches Signal ist der von mir so getaufte *Journalistenblick*, der spezifisch für den bekannten Fußballtrainer Jürgen Klopp ist: Wenn ihm die Frage eines Reporters nicht gefällt, tendiert er dazu, den Kiefer vorzuschieben, die Lippen zu schürzen und dabei die Zunge an die Innenseite der Lippen zu drücken. Für eine präzise Analyse achten Sie deshalb neben den in dieser Box beschriebenen universalen Zeichen stets auch auf die idiosynkratischen Signale eines Menschen.

Zweitens ist es wichtig, **Körpersprache ganzheitlich zu betrachten**. Auch wenn Sie in diesem Werk weit über 130 nonverbale Einzelsignale finden, denken Sie bitte immer daran, dass ein einzelnes Zeichen täuschen kann. Es geht stets darum, nach Signalclustern Ausschau zu halten, sich also die Frage zu stellen: In welche Richtung deutet die Gesamtheit der nonverbalen Zeichen? Nur so ist eine verlässliche Interpretation von Körpersprache möglich.

Drittens basieren die Signale in der Profibox auf **wissenschaftlichen Studien**. Die genauen Quellen habe ich im Text jeweils angegeben. Wenn keine Studien angegeben sind, basiert die Interpretation dieses Signals auf meinen eigenen Beobachtungen und jahrelangen Erfahrungen aus der Analyse nonverbaler Verhaltens.

Der vierte Punkt, der mir am Herzen liegt, ist die Intention, mit der dieses Wissen eingesetzt wird. Für mich geht es – wie ich oben bereits geschrieben habe – bei der Entschlüsselung von Körpersprache darum, *andere Menschen wirklich zu sehen und in ihrer Ganzheit als menschliches Wesen zu verstehen*. Wir betrachten Körpersprache also stets mit einer **wertschätzenden Haltung**, statt mit der Einstellung „Ich durchschaue dich“.

Um diese vier Punkte zu ermöglichen, habe ich die Mimikresonanz-Profibox in vier Abschnitte gegliedert. Im ersten Abschnitt „Körpersprache wahrnehmen“ finden Sie eine

*12-Wochen-Wahrnehmungs-Challenge*, mit der Sie unter anderem Ihren Beobachtungsmuskel trainieren können, um Ihre Wahrnehmungsfähigkeit auf ein absolutes Proflevel zu heben. Darüber hinaus finden Sie dort das *Mimikresonanz-Modell der aktiven Wahrnehmung* sowie zentrale *Wahrnehmungsgrundsätze*, die wichtig sind, um körpersprachliche Signale treffsicher zu entschlüsseln und zu verstehen.

Für die Analyse des nonverbalen Verhaltens nutzen wir in den beiden anschließenden Abschnitten zwei Denkrichtungen: Im ersten Ansatz (Abschnitt II „Körpersprache entschlüsseln“) finden Sie *weit über 130 nonverbale Signale*, ausgewertet auf Grundlage aktueller wissenschaftlicher Studien, geordnet in neun nonverbale Beobachtungskanäle: Mimik, Kopfhaltung, Gestik, Fuß- und Beinverhalten, Körperhaltung, Psychophysiologie, Stimme, interpersonelles Bewegungsverhalten sowie der nonverbale Ausdruck in der digitalen Welt. Ebenso erwartet Sie in diesem Bereich das *Mimikresonanz-Kongruenzfaktoren-Modell*, das Ihnen einerseits als Überblick dient, was Körpersprache verrät, und Ihnen andererseits hilft, in der faszinierenden Welt der nonverbalen Signale zielsicher zu navigieren.

Die zweite Denkrichtung nähert sich von der anderen Seite. Manchmal fragen wir uns nicht, was ein bestimmtes Signal, beispielsweise das Schürzen der Lippen, bedeutet, sondern: Wie tickt mein Gegenüber als Persönlichkeit? Wie fühlt sich der andere? Was denkt sie? Mag er mich? Lügt die Person mich an oder sagt sie die Wahrheit? Deshalb finden Sie im dritten Abschnitt „Körpersprache verstehen“, ausgehend von diesen Fragen, eine Zuordnung von nonverbalen Signalen zu bestimmten Fragestellungen. Hier erwarten Sie auch das *Mimikresonanz-Modell der Verstehentiefe* und der *Motivkompass*<sup>®</sup>, zwei wertvolle Modelle, um Körpersprache sowie letztlich auch menschliches Verhalten und Erleben wirklich tief greifend zu verstehen.

Der vierte Abschnitt „Körpersprache nutzen“ beschäftigt sich schließlich mit der Frage, wie Sie mit den nonverbalen Signalen umgehen, die Ihre Gesprächspartner zeigen, und wie Sie Ihre eigene Körpersprache nutzen können, um Ihre Wirkung zu optimieren. Sie können die Mimikresonanz-Profibox Stück für Stück durcharbeiten und/oder sie immer wieder in verschiedenen Situationen des privaten und beruflichen Alltags als Nachschlagewerk nutzen. Egal, wie Sie es tun, tun Sie es mit Leichtigkeit und Spaß. So lernen Sie am meisten und vor allem nachhaltig.

Mich fasziniert die stille Sprache unseres Körpers, seit ich denken kann. Die Initialzündung dazu fand wahrscheinlich im Alter von vier Jahren statt. Zumindest hat sich ein Erlebnis derart in mein Gedächtnis eingebrannt, dass ich mich noch heute daran erinnere: Ich sitze in der Wanne. Meine Mutter kommt ins Badezimmer und fragt: „Hast du dich schon gewaschen?“ Ich antworte: „Ja, habe ich!“ Darauf erwidert sie: „Du brauchst nicht zu flunkern, ich sehe nämlich, dass du lügst, weil die Wahrheit auf deiner Stirn steht.“ Dieser Satz meiner Mutter beeindruckte mich sehr: „Die Wahrheit steht dir ins Gesicht geschrieben.“ So sehr, dass meine Mutter, als sie kurz danach durchs Schlüsselloch guckte, sehen konnte, wie ich mir wie verrückt die Stirn rubbelte, um abzuwaschen, was auch immer darauf stand. Spätestens als ich als Jugendlicher dann den Sherlock-Holmes-Krimi *Eine*

*Studie in Scharlachrot* las, wurde aus dem anfänglichen Motivationsfunken ein lodernes Feuer, das nie mehr erlöschen sollte. Darin heißt es: „Eines Menschen geheimste Gedanken lassen sich aus einem plötzlichen Mienenspiel, dem Zucken eines Muskels oder dem Blick eines Auges erschließen. Es ist unmöglich, einen in Beobachtung und Analyse Ausgebildeten zu täuschen“ (Doyle, 1887/2007, S. 30). Zwei Sätze, die mich zugleich faszinierten wie motivierten. Die Körpersprache anderer Menschen zu beobachten ist für mich eine der spannendsten Beschäftigungen der Welt und gleichzeitig eine wunderbare Art, die eigene Achtsamkeit zu trainieren.

Im Jahr 2004 erlebte ich eine Situation, die mir zeigte, dass es nicht nur spannend ist, nonverbale Signale zu beobachten, sondern in manchen Momenten auch überlebensentscheidend: Eine meiner Trauma-Patientinnen kommt zu mir in die vierte Therapiesitzung. Auf meine Frage, wie es ihr geht, sagt sie: „Großartig, es ist alles wieder gut“, dabei zucken ihre Augenbrauen-Innenseiten blitzschnell hoch. Ich bemerke dies und frage nach: „Sind Sie sicher?“ „Ja“, und ihre Augenbrauen zucken wieder. Als ich ihr dann meine Beobachtung zurückspiegele, bricht sie in Tränen aus und gesteht mir, dass sie in Wirklichkeit gerade darüber nachgedacht hat, sich das Leben zu nehmen. Dieser Moment hat mir wie kein zweiter die enorme Bedeutung der nonverbalen Sprache gezeigt. Seit diesem Zeitpunkt habe ich alles gelernt und studiert, was mir wirkungsvoll erschien, um andere Menschen noch besser einschätzen zu können, um aufgrund konkreter Signale und auf wissenschaftlicher Basis präzise Rückschlüsse auf menschliches Verhalten und Erleben zu ziehen. Um letztlich die menschliche Psyche und deren Ausdruck über die Mimik und Körpersprache wirklich tief greifend zu verstehen.

Ich hoffe, dass Sie nach dieser Einleitung genauso neugierig sind wie ich, die faszinierende Welt der stillen Signale zu erkunden und sich immer wieder aufs Neue davon begeistern zu lassen. Lassen Sie sich überraschen, wie sich Ihre Wahrnehmung in den nächsten Wochen mehr und mehr auf die vollen 100 Prozent erweitern wird, wie Sie plötzlich Signale sehen, von denen Sie vorher nicht einmal geahnt haben, dass es sie gibt. Dabei wünsche ich Ihnen von Herzen viel Freude und Inspiration.

Ihr  
Dirk W. Eilert

PS: Starten Sie am besten mit den beiden Karten „Das Mimikresonanz®-Kompetenzmodell: Körpersprache entschlüsseln & verstehen“ und „Gebrauchsanleitung für die Mimikresonanz®-Profibox“. Dort finden Sie die wichtigsten Punkte für die Arbeit mit der Profibox im Überblick.

Und hier geht es zur Audio-Version der Einführung,  
gelesen von Dietmar Wunder:



## 0.1 Inhalt

### 0.1 Inhalt

### 0.2 Das Mimikresonanz®-Kompetenzmodell: Körpersprache entschlüsseln & verstehen

### 0.3 Gebrauchsanleitung für die Mimikresonanz®- Profibox

## I. Körpersprache wahrnehmen

### I.1 Wahrnehmung verstehen: Was ist Wahrnehmung?

### I.2 Wahrnehmung trainieren: Die 12-Wochen-Wahrnehmungs-Challenge

I.2.1 Woche 1 – Den Atem beobachten

I.2.2 Woche 2 – Selbstwahrnehmung trainieren

I.2.3 Woche 3 – Die Sinne aktivieren

I.2.4 Woche 4 – Die Spuren der Mimik erkunden

I.2.5 Woche 5 – Nonverbale Ausdrucksstile beobachten

I.2.6 Woche 6 – Das Auge auf Weitwinkel trainieren

I.2.7 Woche 7 – Veränderungen beobachten

I.2.8 Woche 8 – Achtsames Beobachten

I.2.9 Woche 9 – Differenziert wahrnehmen

I.2.10 Woche 10 – Menschen wirklich sehen

I.2.11 Woche 11 – Körpersprachemythen entzaubern

I.2.12 Woche 12 – Körpersprache entschlüsseln & verstehen

### I.3 Wahrnehmungsgrundsätze der nonverbalen Analyse

I.3.1 Der BIG-Point

I.3.2 Kontextbezug nonverbaler Signale

### I.4 Aktive Wahrnehmung als Lifestyle

### I.5 Mimikresonanz-Modell der aktiven Wahrnehmung

## II Körpersprache entschlüsseln

### II.1 Das Ganze im Blick: Der multimodal-dynamische Ansatz

### II.2 Was Körpersprache verrät: Das Mimikresonanz-Kongruenzfaktoren-Modell

### II.3 Mimik

II.3.a Die Mimik im Überblick: Mimik-ProFacts

II.3.b Die Mimik im Überblick: Wofür wir Mimik nutzen

#### II.3.1 *Mimik-Anatomie*

II.3.1.1 Das Alphabet der Mimik/  
Die wichtigsten Gesichtsareale

II.3.1.2 Die mimische Muskulatur/  
Neuroanatomie emotionaler Gesichtsausdrücke

II.3.1.3 Expressionsarten/ Signalkategorien

#### II.3.2 *Signale der Augenbrauen*

II.3.2.1 Augenbrauen-Innenseiten schräg hochziehen [F1.1]

II.3.2.2 Augenbrauen hochziehen [F1.2]

II.3.2.3 Augenbraue einseitig hochziehen [F1.3]

II.3.2.4 Augenbrauen hoch- und zusammenziehen [F1.4]

II.3.2.5 Augenbrauen zusammenziehen [F1.5]

#### II.3.3 *Signale von Augen und Nase*

II.3.3.1 Augenbewegungen [F2.1]

II.3.3.2 Blickrichtung [F2.2]

II.3.3.3 Der „stechende“ Blick [F2.3]

II.3.3.4 Obere Augenlider hochziehen [F2.4]

II.3.3.5 Augenlider anspannen [F2.5]

## 0.1 Inhalt

- II.3.3.6 Oberlider hochziehen & Augenlider anspannen [F2.6]
- II.3.3.7 Die Augen „lachen“ [F2.7]
- II.3.3.8 Blinzelrate [F2.8]
- II.3.3.9 Zwinkern [F2.9]
- II.3.3.10 Oberlider senken [F2.10]
- II.3.3.11 Naserümpfen [F2.11]
- II.3.3.12 Nasenflügel aufblähen [F2.12]
- II.3.4 *Signale von Mund und Kinn*
- II.3.4.1 Lächeln [F3.1]
- II.3.4.2 Oberlippe hochziehen [F3.2]
- II.3.4.3 Mundwinkel einpressen [F3.3]
- II.3.4.4 Mundwinkel herunterziehen [F3.4]
- II.3.4.5 Kinnbuckel anheben [F3.5]
- II.3.4.6 Facial Shrug [F3.6]
- II.3.4.7 Unterlippe herunterziehen [F3.7]
- II.3.4.8 Lippen pressen [F3.8]
- II.3.4.9 Lippen anspannen [F3.9]
- II.3.4.10 Lippen schürzen [F3.10]
- II.3.4.11 Lippen seitlich auseinanderziehen [F3.11]
- II.3.4.12 Unterkiefer fallen lassen [F3.12]
- II.3.4.13 Kiefervorstoß [F3.13]
- II.3.4.14 Kiefer anspannen [F3.14]
- II.3.4.15 Zungenspitze rausstrecken [F3.15]
- II.3.4.16 Mit der Zunge im Mund spielen [F3.16]
- II.3.4.17 Lippen lecken [F3.17]
- II.3.4.18 Lippen beißen [F3.18]

## II.4 **Kopfhaltung**

- II.4.a Die Kopfhaltung im Überblick: Kopfhaltung-ProFacts
- II.4.b Die Kopfhaltung im Überblick: Bewegungsanatomie und Signalkategorien
- II.4.1 Kopf zur Seite neigen [H1]
- II.4.2 Kopf nach unten oder oben neigen [H2]
- II.4.3 Kopf nach hinten / vorne bewegen [H3]
- II.4.4 Kopf abwenden [H4]

## II.5 **Gestik**

- II.5.a Die Gestik im Überblick: Gestik-ProFacts
- II.5.b Die Gestik im Überblick: Wofür wir Gestik nutzen
- II.5.1 *Gestik-Anatomie*
- II.5.1.1 Neuroanatomie gestischer Bewegungen / Bewegungsphasen einer Geste
- II.5.1.2 Signalkategorien / Gestenraum
- II.5.1.3 Die zwei Inhaltsebenen redebegleitender Gesten
- II.5.2 *Redebegleitende Gesten* (Illustratoren) [G1]
- II.5.2.1 Rhythmusgesten [G1.1]
- II.5.2.2 Zeigegesten [G1.2]
- II.5.2.3 Pantomime [G1.3]
- II.5.2.4 Formpräsentation [G1.4]
- II.5.2.5 Präsentation von Raumverhältnissen [G1.5]
- II.5.2.6 Präsentation einer Bewegungsqualität [G1.6]
- II.5.2.7 Sonderform: Zeitrepräsentationsgesten [G1.7]

II.5.3 *Sprechende Gesten* (Embleme) [G2]

II.5.3.1 Kopfnicken [G2.1]

II.5.3.2 Kopfschütteln [G2.2]

II.5.3.3 Schulterzucken [G2.3]

II.5.3.4 Zahlen anzeigen [G2.4]

II.5.3.5 Daumen-Zeigefinger-Ring [G2.5]

II.5.4 *Beruhigungsgesten* (Adaptoren) [G3]

II.5.4.1 Selbst-Berührungsgesten [G3.1]

II.5.4.2 Objekt-Berührungsgesten [G3.2]

II.5.5 *Emotionsgesten* (Gravitationsgesten) [G4]

II.5.5.1 Anti-Gravitationsgesten [G4.1]

II.5.5.2 Super-Gravitationsgesten [G4.2]

II.5.5.3 Pro-Gravitationsgesten [G4.3]

## II.6 Fuß- und Beinverhalten

II.6.a Fuß- und Beinverhalten im Überblick:

Fuß-Bein-ProFacts

II.6.b Fuß- und Beinverhalten im Überblick:

Mythen und Signalkategorien

II.6.1 *Fuß-/Beinhaltung*

II.6.1.1 Öffnungsgrad der Beine [L1.1]

II.6.1.2 Fußzeigegesten [L1.2]

II.6.1.3 Stand [L1.3]

II.6.2 *Fuß-/Beinbewegung*

II.6.2.1 Bewegungshäufigkeit [L2.1]

II.6.2.2 Fuß-/Bein-Beruhigungsgesten [L2.2]

II.6.2.3 Gang [L2.3]

## II.7 Körperhaltung

II.7.a Körperhaltung im Überblick:

Körperhaltung-ProFacts

II.7.b Körperhaltung im Überblick: Signalkategorien

II.7.1 Öffnungsgrad der Körpermitte:

Offen, geschlossen, überkreuzt [B1]

II.7.2 Körperstreckung: Gebeugt vs. aufrecht [B2]

II.7.3 Körperneigung: Zurückgelehnt vs. vorgelehnt [B3]

II.7.4 Muskelspannung: Niedrig vs. hoch [B4]

II.7.5 Intentionsbewegung [B5]

II.7.6 Veränderung der Körperhaltung (Body-Shift) [B6]

## II.8 Psychophysiologie

II.8.a Psychophysiologie im Überblick:

Psychophysiologie-ProFacts

II.8.b Psychophysiologie im Überblick:

Funktion und Signalkategorien

II.8.1 Exkurs Polygraf: Die Psychophysiologie messen

II.8.2 *Gesamtkörper*

II.8.2.1 Atmung [P1.1]

II.8.2.2 Herzfrequenz [P1.2]

II.8.2.3 Zittern [P1.3]

II.8.3 *Haut*

II.8.3.1 Durchblutung [P2.1]

II.8.3.2 Gänsehaut [P2.2]

II.8.3.3 Schwitzen [P2.3]

## 0.1 Inhalt

- II.8.4 *Augen*
  - II.8.4.1 Pupillen [P3.1]
  - II.8.4.2 Weinen [P3.2]
- II.8.5 *Mund/Hals*
  - II.8.5.1 Kehlkopf-Sprung [P4.1]
  - II.8.5.2 Gähnen [P4.2]
- II.9 Stimme**
  - II.9.a Stimme im Überblick: Stimm-ProFacts
  - II.9.b Stimme im Überblick: Signalkategorien
    - II.9.1 *Stimm-Anatomie*
      - II.9.1.a Sprachevolution und -produktion
      - II.9.1.b Neuroanatomie emotionaler Stimmausdrücke
    - II.9.2 *Stimmklang*
      - II.9.2.1 Tonhöhe [V1.1]
      - II.9.2.2 Lautstärke [V1.2]
      - II.9.2.3 Tonfall [V1.3]
      - II.9.2.4 Lachen und andere Stimmlaute [V1.4]
    - II.9.3 *Sprechstil*
      - II.9.3.1 Sprechgeschwindigkeit [V2.1]
      - II.9.3.2 Sprechverzögerung [V2.2]
      - II.9.3.3 Sprechfehler [V2.3]
- II.10 Interpersonelles Bewegungsverhalten**
  - II.10.a Überblick: ProFacts
  - II.10.b Überblick: Signalkategorien
    - II.10.1 *Blickverhalten*
      - II.10.1.1 Blickkontakt [I1.1]
      - II.10.1.2 Blickfeld [I1.2]
    - II.10.2 *Raumverhalten*
      - II.10.2.1 Distanzzonen [I2.1]
      - II.10.2.2 Körperorientierung [I2.2]
      - II.10.2.3 Nachahmen [I2.3]
    - II.10.3 *Berührungen*
      - II.10.3.1 Berührungen: Ort der Berührung [I3.1]
      - II.10.3.2 Berührungen: Art der Berührung [I3.2]
- II.11 Digitale Welt**
  - II.11.a Der digital-nonverbale Ausdruck im Überblick: ProFacts
  - II.11.b Der digital-nonverbale Ausdruck im Überblick: Digitalisierung und Empathie
    - II.11.1 Bilder [D1]
    - II.11.2 Emojis [D2]

## III. Körpersprache verstehen

### III.1 Menschliches Verhalten und Erleben verstehen

- III.1.1 Mimikresonanz-Modell der Verstehenstiefe:  
Level der Verstehenstiefe
- III.1.2 Mimikresonanz-Modell der Verstehenstiefe:  
Qualität und Quantität der Interaktion/  
Drei Arten des Verstehens

### III.2 Persönlichkeit einschätzen

- III.2.a Persönlichkeit im Überblick: Persönlichkeit-ProFacts
- III.2.b Persönlichkeit im Überblick:  
Faktoren der Persönlichkeit
  - III.2.1 Die doppelte Filterfunktion der Persönlichkeit
  - III.2.2 So bestimmen Sie die Persönlichkeit  
Ihres Gegenübers
  - III.2.3 Handlungs- und Wahrnehmungspräferenz
  - III.2.4 *Der Motivkompass®: Neurobiologische Grundmotive*
    - III.2.4.1 Das Grundmotiv Durchsetzung
    - III.2.4.2 Das Grundmotiv Ordnung
    - III.2.4.3 Das Grundmotiv Harmonie
    - III.2.4.4 Das Grundmotiv Inspiration
  - III.2.5 *Big-Five-Modell der Persönlichkeit:  
Persönlichkeitseigenschaften*
    - III.2.5.1 Extraversion
    - III.2.5.2 Verträglichkeit
    - III.2.5.3 Offenheit für neue Erfahrungen
    - III.2.5.4 Gewissenhaftigkeit
    - III.2.5.5 Neurotizismus

## III.3 Emotionen erkennen

- III.3.a Emotionen im Überblick: Emotionen-ProFacts
- III.3.b Emotionen im Überblick:  
Emotionskategorisierungen
  - III.3.1.1 Emotionsausdruck und Kultur: Die sozialen  
Darstellungsregeln / Der Kulturkompass
  - III.3.1.2 Emotionsausdruck und Gesundheit: Emotionale  
Dissonanz/ Emotionale Ausdrucksflexibilität
    - III.3.1.3.1 Das Oktagon-Modell der emotionalen  
Ausdrucksflexibilität (1)
    - III.3.1.3.2 Das Oktagon-Modell der emotionalen  
Ausdrucksflexibilität (2)
- III.3.2 Allgemeiner emotionaler Zustand:  
Arousal und Valenz
- III.3.3 Primäremotionen: Überblick
  - III.3.3.1 Primäremotionen im Motivkompass
  - III.3.3.2 Primäremotionen als Motivationssysteme
  - III.3.3.3 Der Mimikresonanz-Emotionsdreiklang
  - III.3.3.4 Angst
  - III.3.3.5 Trauer
  - III.3.3.6 Scham
  - III.3.3.7 Verlegenheit vs. Scham
  - III.3.3.8 Schuld
  - III.3.3.9 Freude
  - III.3.3.10 Sonderformen von Freude
  - III.3.3.11 Liebe
  - III.3.3.12 Interesse
  - III.3.3.13 Ärger

## 0.1 Inhalt

- III.3.3.14 Ekel
- III.3.3.15 Verachtung
- III.3.3.16 Überraschung
- III.3.3.17 Stolz
- III.3.4 Weitere Emotionen: Überblick
  - III.3.4.1.1 *Selbsttranszendente Emotionen* – Ehrfurcht
  - III.3.4.1.2 *Selbsttranszendente Emotionen* – Mitgefühl
  - III.3.4.1.3 *Selbsttranszendente Emotionen* – Dankbarkeit
  - III.3.4.1.4 *Selbsttranszendente Emotionen* – Berührtsein
  - III.3.4.2 Wissenssuchende Emotionen
  - III.3.4.3 Geschick-der-anderen-Emotionen
  - III.3.4.4 Mischemotionen
    - III.3.4.4.1 Mischemotionen – Wehmut
- III.3.5 Exkurs: Schmerz
- III.4 Kognitive Prozesse erkennen**
  - III.4.a Kognitive Prozesse im Überblick: Cognitive-ProFacts
  - III.4.b Kognitive Prozesse im Überblick: Neuroanatomie
    - III.4.1 Kognitive Distanzierung
    - III.4.2 Kognitive Ladung
    - III.4.3 Wahrnehmungsperspektive
    - III.4.4 Motivationsrichtung
    - III.4.5 Metaphern
    - III.4.6 Zeitwahrnehmung
- III.5 Interaktionsqualität erkennen**
  - III.5.a Interaktionsqualität im Überblick: Interaktions-ProFacts
  - III.5.b Interaktionsqualität im Überblick: Interaktionsanalyse
    - III.5.1 Offenheit
    - III.5.2 Rangordnung
    - III.5.3 Sympathie
    - III.5.4 Vertrautheit
    - III.5.5 Flirtsignale: Der Mimikresonanz-Flirtquotient
    - III.5.6 Flirtsignale: Signalübersicht / Die vier Schlüssel-Expressionen beim Flirten
    - III.5.7 Beziehungsstabilität
    - III.5.8 Exkurs: Die fünf kulturübergreifenden Phasen des Liebeswerbens
- III.6 Lüge und Wahrheit erkennen**
  - III.6.a Lüge und Wahrheit im Überblick: Lüge-und-Wahrheit-ProFacts
  - III.6.b Lüge und Wahrheit im Überblick: Lügentypen
    - III.6.1.1 Lügen erkennen: Allgemeine SPOT-Analyse / LIE-SPOT-Analyse
    - III.6.1.2 Lügen erkennen: Leakage-SPOT-Analyse / DART-SPOT-Analyse
    - III.6.2.1 Lüge und Wahrheit unterscheiden: Der VERIFY-Prozess – Teil 1
    - III.6.2.2 Lüge und Wahrheit unterscheiden: Der VERIFY-Prozess – Teil 2

### IV. Körpersprache nutzen

#### IV.1 Von Resonanz- und Wirkungskompetenz: Das Geheimnis des Charismas

#### IV.2 In Resonanz gehen: Die Bedeutung einer empathischen Gesprächsführung

IV.2.1 Das Mimikresonanz-Modell der Resonanzstufen

IV.2.2 Das Mimikresonanz-Gefühlsrad:  
Emotionale Unterscheidungsgenauigkeit

IV.2.3.1 In Resonanz mit der Funktion der Emotion – Teil 1

IV.2.3.2 In Resonanz mit der Funktion der Emotion – Teil 2

IV.3 Ohne Worte wirken

IV.3 Die Wirkungskraft des Nonverbalen

#### IV.3.1 Wirkung verstehen

IV.3.1.1 Das nonverbale Wirkungsorchester

IV.3.1.2 Mimikresonanz-Modell der stimmigen Wirkung

IV.3.1.3 Wirkungsziele definieren

IV.3.1.4 Das Wirkungsfeld „Durchsetzung & Einfluss“

IV.3.1.5 Das Wirkungsfeld „Ordnung & Stabilität“

IV.3.1.6 Das Wirkungsfeld „Harmonie & Geborgenheit“

IV.3.1.7 Das Wirkungsfeld „Inspiration & Leichtigkeit“

#### IV.3.2 Wirkung steuern

IV.3.2.1 Impact-Tool 1: Emotionsregulation

IV.3.2.2 Impact-Tool 2: Die Wirkungachsen

IV.3.2.3 Impact-Tool 3: Der Nonverbal Behavior  
Generator (NBG)

IV.3.2.4 Impact-Tool 4: Micromoments-Impact

IV.3.2.5 Impact-Tool 5: Nonverbale Ausdrucksflexibilität

IV.3.2.6 Bonus-Impact-Tool: Das Emotionale Gesprächsskript

### A. Anhang

A.1 Die Mimikresonanz®-Grundsätze im Überblick

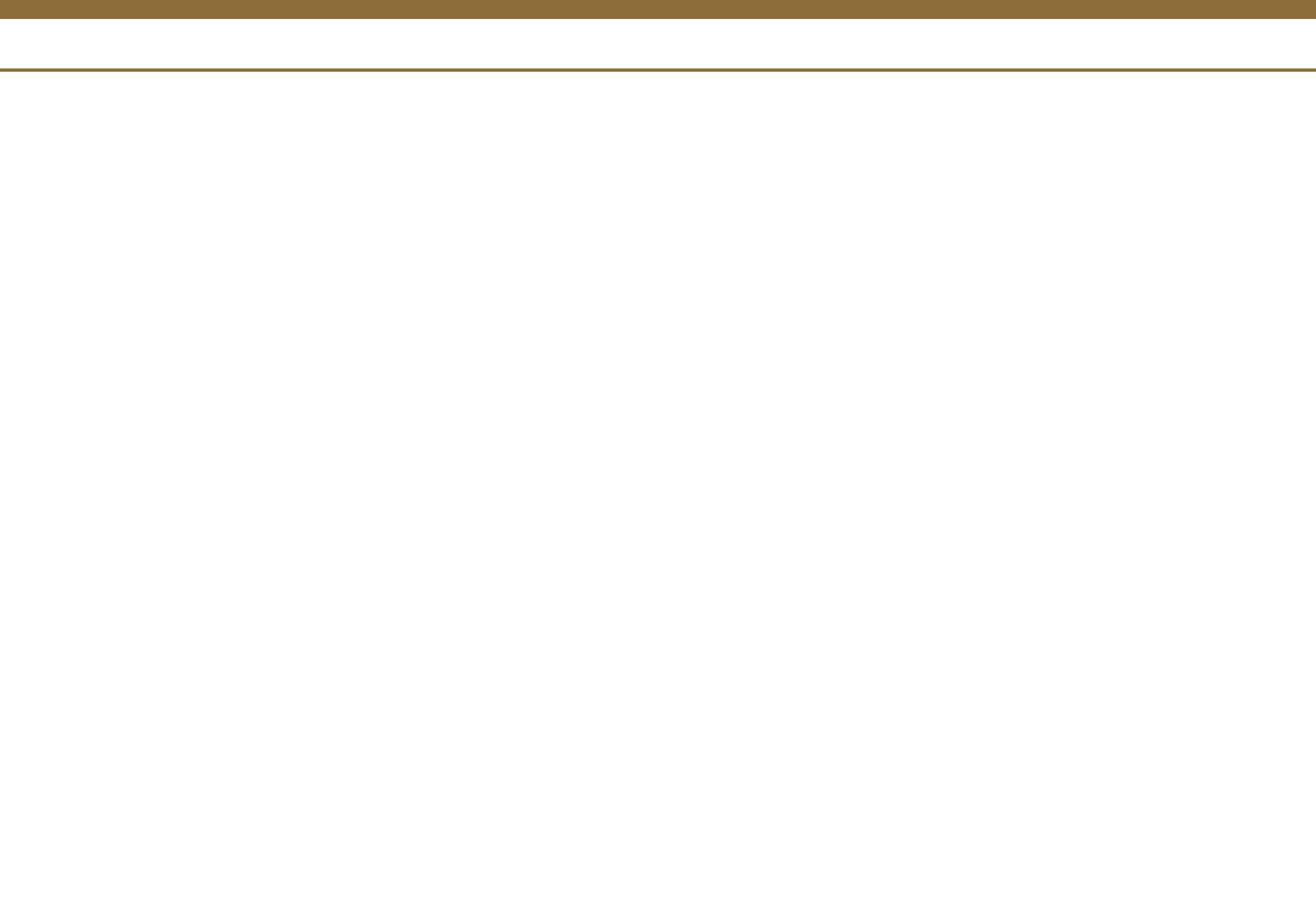
A.1.1 Mimikresonanz-Wahrnehmungsgrundsätze

A.1.2 Mimikresonanz-Kommunikationsgrundsätze

A.1.3 Mimikresonanz-Wirkungsgrundsätze

A.1.4 Bio-psycho-soziale Mimikresonanz-Grundsätze

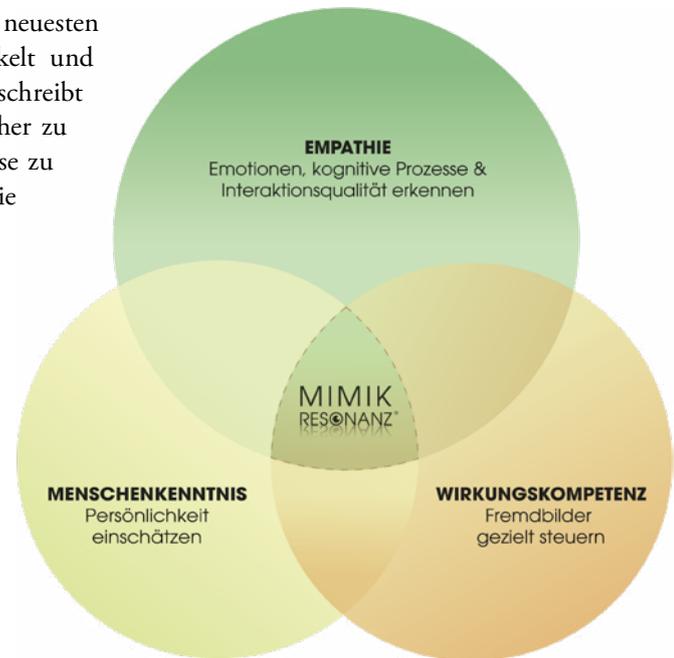
A.2 Glossar



## 0.2.a Das Mimikresonanz®-Kompetenzmodell: Körpersprache entschlüsseln & verstehen

Hat er mich angelogen? Ob sie mich anruft? Was denken wohl die Kollegen über mich? Hat der Verkäufer wirklich keinen Spielraum mehr beim Preis? Wie hat meine Mitarbeiterin das Feedback aufgenommen? Ist sie noch motiviert oder hat sie innerlich schon gekündigt? Solche oder ähnliche Fragen hat sich wahrscheinlich jeder schon einmal gestellt. Wer möchte nicht mal hinter die Fassade schauen und wissen, was in den Köpfen anderer Menschen vorgeht, was sie denken und wie sie wirklich fühlen. Diese Kartenbox gibt Ihnen praktische Werkzeuge und absolutes Profiwissen aus der Mimikresonanz®-Methode an die Hand, um genau dieses Ziel zu erreichen: nonverbale Signale präzise zu entschlüsseln und deren Bedeutung wirklich tief greifend zu verstehen. Stets im Dienste einer empathischen und wertschätzenden Kommunikation.

Das Mimikresonanz®-Konzept habe ich im Jahr 2011 aufbauend auf den neuesten Forschungsergebnissen aus Psychologie und Verhaltensforschung entwickelt und passe es ständig an den aktuellen Stand der Wissenschaft an. Im Kern beschreibt Mimikresonanz® die Fähigkeit, die Emotionen anderer Menschen treffsicher zu erkennen. Die dahinterstehende Kernkompetenz, nonverbale Signale präzise zu entschlüsseln, steigert nicht nur die Empathie, sondern zusätzlich auch die Menschenkenntnis und die eigene Wirkungskompetenz. Diese drei Schlüsselkompetenzen, die sich überlappen (siehe Abbildung), sind Teilbereiche der emotionalen Intelligenz und essenziell für eine gelingende zwischenmenschliche Kommunikation sowie erfüllende Beziehungen. Menschen, die sich durch diese Schlüsselkompetenzen auszeichnen, sind im Beruf erfolgreicher als andere, die ihnen in diesen Feldern unterlegen sind. Das gilt speziell für Führungskräfte (O'Boyle, Humphrey, Pollack, Hawver, & Story, 2011; Riggio & Reichard, 2008).



Schauen wir uns die drei Schlüsselkompetenzen, die Sie durch Mimikresonanz® steigern, etwas genauer an:

**Empathie** ist die Fähigkeit, bei anderen Menschen zu erkennen, welche Emotionen sie bewegen: Ist mein Gegenüber z. B. ärgerlich, traurig oder ängstlich? Zudem geht es darum, kognitive Prozesse (z. B. Konzentration, Motivation oder gedankliche Einwände) sowie die Interaktionsqualität richtig einzuschätzen. Der letzte Punkt bezieht sich auf wechselseitige Aspekte in der zwischenmenschlichen Begegnung wie Sympathie, Machtverhältnisse oder auch sexuelle Anziehung. Wichtig ist: Es gibt zwei voneinander unabhängige Arten von Empathie, was sich beispielsweise auch in unterschiedlichen Gehirnaktivitäten zeigt (Kanske, Böckler, Trautwein, Parianen Lese-mann, & Singer, 2016): Bei *kognitiver* Empathie („Ich sehe, was du fühlst“) erkennen wir, was in anderen Menschen vorgeht, wie sie sich fühlen, was sie denken, welche Absichten sie haben. Wir fühlen aber nicht mit ihnen mit. Das ist hingegen der Fall bei *affektiver* Empathie („Ich fühle, was du fühlst“), welche die Fähigkeit beschreibt, die Gefühle einer anderen Person zu teilen und mitzuerleben. Von den drei Schlüsselkompetenzen ist – vor allem kognitive – Empathie die wichtigste, denn sie liefert die Grundlage für die beiden anderen: dass wir nonverbale Signale treffsicher entschlüsseln können. Deshalb ist Empathie in der Grafik auf der Vorderseite auch etwas größer dargestellt. Umso alarmierender ist es, dass beide Aspekte der Empathie in unserer heutigen digitalisierten Gesellschaft mehr und mehr abnehmen (Eilert & Langwara, 2017; Konrath, O’Brien, & Hsing, 2011).

**Menschenkenntnis** bedeutet, dass wir aufgrund des (nonverbalen) Verhaltens anderer Menschen deren Persönlichkeit treffsicher einschätzen und so beispielsweise verstehen, welche Beweggründe hinter einem bestimmten Verhalten stehen. Diese Schlüsselkompetenz hilft Ihnen, auf Ihr Gegenüber optimal einzugehen. Denn unsere Kommunikation wird nicht dann erfolgreich, wenn wir andere so behandeln, wie wir gerne behandelt werden wollen, sehr wohl aber, wenn wir unser Verhalten an den Bedürfnissen und Motiven unseres Gegenübers ausrichten.

**Wirkungskompetenz** ist die Fähigkeit, den Eindruck, den wir bei anderen erzeugen, gezielt zu steuern. Da wir uns innerhalb von gerade einmal 100 Millisekunden – das ist schneller als ein Wimpernschlag – ein Bild von einer anderen Person machen, haben die nonverbalen Signale hier eine tragende Rolle (Willis & Todorov, 2006). Für die Wirkungskompetenz ist es nicht nur wichtig, die eigenen Emotionen im inneren Erleben und vor allem im Ausdruck nach außen steuern zu können, sondern ebenso zu erkennen, was wir bei anderen auslösen (hier überlappt sich die Wirkungskompetenz mit Empathie).

### 0.3.a Gebrauchsanleitung für die Mimikresonanz®-Profibox

Diese Karte hilft Ihnen bei der Orientierung und gibt Ihnen wichtige Hinweise, wie Sie die Profibox optimal nutzen. Die Box ist in **vier große Abschnitte** unterteilt:

1. **Körpersprache wahrnehmen:** Hier finden Sie die *12-Wochen-Wahrnehmungs-Challenge*, mit der Sie u. a. Ihren Beobachtungsmuskel trainieren, um Ihre Wahrnehmungsfähigkeit auf ein absolutes Profilevel zu heben. Außerdem finden Sie hier das *Mimikresonanz-Modell der aktiven Wahrnehmung* sowie *zentrale Wahrnehmungsgrundsätze*, die wichtig sind, um nonverbale Signale richtig zu entschlüsseln und zu verstehen. Optimalerweise starten Sie hier.
2. **Körpersprache entschlüsseln:** Warum schürzt mein Gegenüber die Lippen? Wieso verschränkt sie die Arme? Was hat es zu bedeuten, wenn jemand mit den Beinen wippt? Das sind drei Beispiele von *weit über 130 nonverbalen Signalen*, die Sie in diesem Abschnitt erwarten – stets ausgewertet auf Grundlage aktueller wissenschaftlicher Studien, geordnet in neun nonverbale **Beobachtungskanäle**: Mimik, Kopfhaltung, Gestik, Fuß- und Beinverhalten, Körperhaltung, Psychophysiologie, Stimme, interpersonelles Bewegungsverhalten sowie der nonverbale Ausdruck in der digitalen Welt. Unter [7 www.mimikresonanz-profibox.com/ressourcen](http://www.mimikresonanz-profibox.com/ressourcen) finden Sie ein alphabetisch sortiertes Verzeichnis aller nonverbalen Zeichen dieses Abschnitts: von A wie Achselzucken bis Z wie Zwinkern. Darüber hinaus erwartet Sie in diesem Bereich das *Mimikresonanz-Kongruenzfaktoren-Modell*, das Ihnen einerseits als Überblick dient, was Körpersprache verrät, und Ihnen andererseits hilft, in der faszinierenden Welt der nonverbalen Signale zielsicher zu navigieren. Mit Körpersprache meine ich in der Profibox stets das gesamte Spektrum nonverbalen Verhaltens.
3. **Körpersprache verstehen:** Manchmal interessiert uns nicht, was ein bestimmtes Signal, etwa das Zusammenziehen der Augenbrauen, bedeutet, sondern: Wie tickt mein Gegenüber als Persönlichkeit? Welche Emotionen bewegen meinen Gesprächspartner? Was denkt sie? Mag er mich? Lügt die Person mich an oder sagt sie die Wahrheit? In diesem Abschnitt finden Sie eine Zuordnung der nonverbalen Signale zu bestimmten *Fragestellungen*. Außerdem das *Mimikresonanz-Modell der Verstehenstiefe* und den *Motivkompass*®, um Körpersprache und damit letztlich menschliches Verhalten und Erleben wirklich tief greifend zu verstehen.
4. **Körpersprache nutzen:** Wie können Sie nonverbale Signale wertschätzend aufgreifen, um in *Resonanz* mit Ihrem Gegenüber zu gehen? Wie hilft Ihnen Körpersprache dabei, Ihre *Wirkung* zu optimieren? Diese Fragen beantwortet der vierte Abschnitt.

## 0.3.b Gebrauchsanleitung für die Mimikresonanz®-Profibox

Der wichtigste Grundsatz, um Körpersprache verlässlich und präzise zu entschlüsseln, lautet:

**Halten Sie nicht nach Einzelsignalen Ausschau, sondern nach Signalclustern.**

Eine ausführliche Beschreibung dieses Grundsatzes und weitere wichtige Haltungen finden Sie im Abschnitt I *Körpersprache wahrnehmen* auf der Karte I.3 *Wahrnehmungsgrundsätze der nonverbalen Analyse*. Behalten Sie diese Grundsätze bitte stets im Hinterkopf, wenn Sie mit der Mimikresonanz-Profibox arbeiten.

Damit Sie sich auf die Interpretation der nonverbalen Signale verlassen können, haben wir (unser Forschungsleiter Ruben Langwara, unser wissenschaftlicher Mitarbeiter Niklas Neumann und ich) diese stets mit dem aktuellen Stand der Forschung abgeglichen. Für diese Box wurden mehr als 1200 aktuelle Studien aus dem Bereich der nonverbalen Kommunikation und daran angrenzenden Forschungsbereichen ausgewertet. Alle Fragen hat die Wissenschaft jedoch noch nicht beantwortet. Wenn Sie keine Quellenangabe hinter einer Aussage finden, basiert diese auf meinen eigenen Beobachtungen und jahrelangen Erfahrungen aus der Analyse nonverbalen Verhaltens. Das Literaturverzeichnis können Sie unter [www.mimikresonanz-profibox.com/ressourcen](http://www.mimikresonanz-profibox.com/ressourcen) downloaden. Dort finden Sie auch andere wertvolle Ressourcen, die diese Profibox zum Leben erwecken, beispielsweise Videos zu den nonverbalen Signalen oder Persönlichkeitsfragebögen (siehe auch QR-Codes auf den jeweiligen Karten).

Um Ihnen das Üben zu erleichtern, habe ich mich bewusst für eine Aufbereitung der Inhalte als Kartenbox entschieden. So können Sie einzelne Karten einfach herausnehmen und in Ihre Tasche stecken, wenn Sie beispielsweise eine Zeit lang auf ein bestimmtes Signal vermehrt achten wollen.

Um Ihnen das Training mit der Profibox zu erleichtern, hier noch ein paar **wichtige Orientierungspunkte**:

- Die Wörter, die **blau** gedruckt sind, werden im Glossar beschrieben.
- Auf vielen Karten finden Sie einen QR-Code. Wenn Sie diesen mit Ihrem Smartphone einscannen, führt er Sie zu einem Video des jeweiligen nonverbalen Zeichens oder zu einem anderen nützlichen Zusatzwissen.
- Neben manchen Textabschnitten finden Sie ein Zauberstabsymbol. Dies bedeutet, dass dort ein verbreiteter Körpersprachemythos durch wissenschaftliche Fakten entzaubert wird.



„Ich sehe doch genauso gut wie Sie“, sagt Dr. Watson zu Sherlock Holmes, wieder einmal verwundert über die präzisen Schlussfolgerungen seines Freundes (Doyle, 1891 / 2007). Darauf Holmes: „Sie haben zwar gesehen, aber nicht beobachtet. Sie haben beispielsweise häufig die Stufen gesehen, die vom Flur in dieses Zimmer hinaufführen, aber wissen Sie, wie viele es sind?“ Watson blickt Holmes verdutzt an und schüttelt den Kopf. „Das meine ich eben. Ich weiß ganz genau, dass die Treppe 17 Stufen hat, weil ich nicht nur gesehen, sondern auch beobachtet habe.“

Schon Sherlock Holmes wusste: Ein trainierter Beobachtungsmuskel ist die elementare Grundlage für eine präzise Wahrnehmung. Und er ergänzte sie um eine weitere notwendige Schlüsselfähigkeit: die Deduktion (logisches Schlussfolgern). Also aus einer gegebenen Bedingung, zum Beispiel ein schnelles Blinzeln, auf die Bedeutung schließen, in diesem Fall möglicherweise ein erhöhtes Stressempfinden. Der bekannte amerikanische Psychologieprofessor Philip Zimbardo (2015) unterteilt Wahrnehmung ebenfalls in zwei Prozesse, die der Einteilung von Holmes sehr ähneln: etwas über die Sinne aufnehmen (Beobachtung) und ihm ein Etikett verpassen (Interpretation). Wahrnehmung ist folgerichtig und im wahrsten Sinne des Wortes das, was wir „für wahr nehmen“. Im Alltag sind wir uns der einzelnen Schritte im Prozess der Wahrnehmung nur selten bewusst: So erkennen wir beispielsweise blitzschnell und unbewusst manche runden Objekte als Fußbälle, andere als Münzen und wiederum andere als Orangen. Menschen ordnen wir automatisiert als männlich oder weiblich, als Freund oder Feind ein. Das Hochziehen der Augenbrauen-Innenseiten interpretieren wir unbewusst als Trauer, ein Naserümpfen als Ekel.

Möchten Sie Ihre Fähigkeit steigern, Körpersprache präzise und treffsicher wahrzunehmen, ist es sinnvoll, die beiden unbewusst ablaufenden Schritte – Beobachtung und Deduktion / Interpretation – zu trennen und separat zu trainieren. Auf der Rückseite dieser Karte finden Sie ein Trainingskonzept, das Ihnen hilft, gezielt an jeder einzelnen Fähigkeit zu arbeiten. Bleiben Sie sich aber gleichzeitig stets bewusst, dass Körpersprache Ihnen immer nur *Hinweise* geben kann, beispielsweise auf den emotionalen Zustand einer Person. Nonverbale Signale dürfen niemals als *Beweis* verstanden werden. Einer der wichtigsten Grundsätze im Körpersprache-Wahrnehmungstraining lautet deshalb: Trennen Sie Beobachtung und Interpretation.

Für dieses wie für jedes Training gilt: Lieber jeden Tag einen kleinen Schritt als einen Marathon am Stück. Mit kleinen Schritten lernen Sie nachhaltiger und integrieren das Gelernte leicht in Ihren Alltag. Sich mit Ausdauer und Passion jeden Tag ein bisschen zu verbessern, das ist das Erfolgsgeheimnis der Spitzenprofis auf jedem Gebiet (Ericsson, Krampe, & Tesch-Römer, 1993).

Neueste Studien weisen übrigens darauf hin, dass unsere Wahrnehmungsfähigkeit unabhängig ist von der generellen kognitiven Leistungsfähigkeit, der Intelligenz eines Menschen (Eays & Lavie, 2018). Sie ist also eine separate Fähigkeit. Auf den folgenden Karten finden Sie die 12-Wochen-Wahrnehmungs-Challenge: aufeinander aufbauende Übungen, die in ein zwölfwöchiges Trainingsprogramm fließen, um Ihre Wahrnehmungsfähigkeit zu trainieren und auf ein neues Level anzuheben. In den ersten sieben Wochen trainieren Sie Ihren Beobachtungsmuskel. In den darauffolgenden fünf Wochen stärken Sie Ihre Fähigkeit, nonverbale Signale achtsam, differenziert und fundiert zu interpretieren.

### Die 12-Wochen-Wahrnehmungs-Challenge im Überblick

#### *Beobachtungsmuskel stärken*

Woche 1: Den Atem beobachten

Woche 2: Selbstwahrnehmung trainieren

Woche 3: Die Sinne aktivieren

Woche 4: Die Spuren der Mimik erkunden

Woche 5: Nonverbale Ausdrucksstile beobachten

Woche 6: Das Auge auf Weitwinkel trainieren

Woche 7: Veränderungen beobachten

#### *Achtsam und flexibel interpretieren*

Woche 8: Achtsames Beobachten

Woche 9: Differenziert wahrnehmen

Woche 10: Menschen wirklich sehen

Woche 11: Körpersprachemythen entzaubern

Woche 12: Körpersprache entschlüsseln & verstehen

Als Abschluss des Trainingsprogramms bekommen Sie die Übung „Die Fenster der Wahrnehmung“ an die Hand. Wenn Sie sie täglich anwenden, können Sie Ihre Fähigkeit, Körpersprache zu entschlüsseln und zu verstehen, Tag für Tag weiter steigern – spielerisch und ganz nebenbei.

**Tipp:** Auf jeder Karte der nachfolgenden 12-Wochen-Wahrnehmungs-Challenge finden Sie einen QR-Code. Scannen Sie diesen ein, um sich das Wissen und die Übung der jeweiligen Woche als Audio-Impuls anzuhören.



Stellen Sie sich vor, Ihr Verstand ist eine Schneekugel, die Sie ununterbrochen schüteln. Nur wenn Sie die Schneekugel ruhig halten, legen sich die „Schneeflocken“, und der Blick wird klar. Fokussierte, ruhige Aufmerksamkeit ist die Grundlage für eine präzise Beobachtung nonverbaler Signale. Ohne diese Fähigkeit lenken uns unbedeutende Reize von dem ab, was uns im Moment wichtig ist.

Sie wollen sich beispielsweise auf Ihren Gesprächspartner konzentrieren, doch Ihre Aufmerksamkeit schweift immer wieder zu Ihrem aufleuchtenden Smartphone ab. Ein fokussierter und ruhiger Verstand ermöglicht es Ihnen, sich mit Ihrer Wahrnehmung voll auf das zu konzentrieren, das Ihnen gerade jetzt in diesem Moment wichtig ist.

Eine bewährte und wissenschaftlich sehr gut untersuchte Übung zum Trainieren der Aufmerksamkeit und zur gleichzeitigen Fokussierung des Verstands ist das achtsame Beobachten des Atems. Eine Studie aus dem Jahr 2016 konnte zeigen, dass schon 25 Minuten täglich durchgeführte Atemmeditation die kognitive Impulskontrolle und die kognitive Flexibilität nachweislich steigern (Luu & Hall, 2016). Unter kognitiver Impulskontrolle versteht man die Fähigkeit, spontane Reaktionen und ungewollte Verhaltensimpulse, wie den Blick auf das aufleuchtende Smartphone, zu unterdrücken und die Aufmerksamkeit bewusst auf geplante und mit unseren Zielen übereinstimmende Dinge zu richten, beispielsweise die Worte und Körpersprache des Gesprächspartners (Diamond, 2013). Kognitive Flexibilität bezeichnet u. a. die Befähigung, die zwischenmenschliche Perspektive zu wechseln (z. B. „Was würde mein Kollege dazu sagen?“). Sie spielt damit eine wichtige Rolle in der Entwicklung kognitiver **Empathie** und weist einen engen Zusammenhang mit der Kreativität eines Menschen auf.

Eine Forschergruppe des Max-Planck-Instituts für Kognitions- und Neurowissenschaften in Leipzig konnte zudem in einer Studie (Valk et al., 2017) nachweisen, dass die Übung achtsamen Atmens nicht nur die Aufmerksamkeit erhöht, sondern sogar zu einem Wachstum im präfrontalen Cortex führt. Der **präfrontale Cortex** ist Teil des Frontallappens der Großhirnrinde. Er steuert u. a. situationsangemessenes Handeln und reguliert unsere Emotionen.



### Allgemeines zur Übung „Den Atem beobachten“:

- Nutzen Sie in den nächsten sieben Tagen möglichst viele Situationen, um zu üben, auch Leerlauf- oder Wartezeiten, etwa an der Kasse im Supermarkt, im Wartezimmer oder beim Hochfahren Ihres Computers.
- Üben Sie mindestens 15 Minuten täglich (optimal sind 25 Minuten). Sie können das Training auch auf mehrere Einheiten am Tag aufteilen, zum Beispiel drei- bis fünfmal jeweils fünf Minuten.
- Nehmen Sie für die Übung eine Position ein, in der Sie sowohl wachsam als auch entspannt sein können. Das kann im Liegen, im Sitzen oder auch im Stehen sein.

### So führen Sie die Übung durch:

- Beobachten Sie, wie Sie ein- und wieder ausatmen. Nehmen Sie wahr, wie die Luft beispielsweise durch Ihre Nasenlöcher einströmt und durch den Mund Ihren Körper wieder verlässt.
- Bleiben Sie mit Ihrer Aufmerksamkeit beim Atem. Wenn Sie bemerken, dass Ihre Gedanken abschweifen, bringen Sie Ihre Aufmerksamkeit einfach wieder zu Ihrem Atem zurück – ohne zu bewerten.
- Atmen Sie ca. fünf Sekunden ein und fünf Sekunden aus. Diese Form der Atmung erhöht Ihre [Herzratenvariabilität \(HRV\)](#) nachweislich (Lehrer et al., 2003; Lin et al., 2012).

### Weitere Wirkungen der Übung:

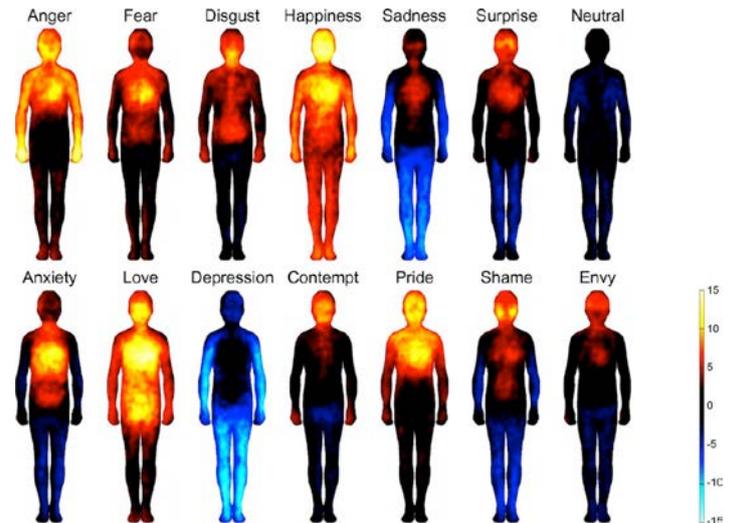
- Achtsamkeitsmeditation erhöht die [Emotionserkennungsfähigkeit](#) und die Fähigkeit, [Mikroexpressionen](#) in einer Geschwindigkeit von 40 Millisekunden zu erkennen (Kemeny et al., 2012).
- Eine höhere HRV steht im Zusammenhang mit einer verbesserten Emotionserkennungsfähigkeit (Quintana, Guastella, Outhred, Hickie, & Kemp, 2012) und der Abnahme von [Wahrnehmungsfehlern](#) (siehe Woche 9) wie dem [fundamentalen Attributionsfehler](#) (Grossmann, Sahdra, & Ciarrochi, 2016).
- Darüber hinaus verbessert eine hohe HRV die Fähigkeit, Emotionen zu regulieren (Fujimura & Okanoya, 2012).



Studien zufolge hat ungefähr jeder Zehnte Schwierigkeiten damit, seine eigenen Gefühle wahrzunehmen und in Worten zu beschreiben (Montreuil & Pedinielli, 1995). Dabei zeigen Männer (17 Prozent) häufiger als Frauen (10 Prozent) das als Persönlichkeitseigenschaft beschriebene Merkmal der sogenannten Alexithymie (Salminen, Saarijärvi, Aärelä, Toikka, & Kauhanen, 1999). Das Wort Alexithymie leitet sich aus dem Griechischen ab und bedeutet so viel wie „keine Worte für Gefühle“ (Sifneos, 1973).

Selbstwahrnehmung, die Fähigkeit, die eigenen Gefühle wahrzunehmen, ist eine notwendige Voraussetzung dafür, um den mental-emotionalen Zustand anderer Menschen richtig einzuschätzen (Decety & Lamm, 2006). Ist unser Gegenüber ängstlich, traurig oder gar verärgert? Ist sie müde oder konzentriert? Studien mit alexithymen, also „gefühlsblinden“ Versuchspersonen haben gezeigt: Nehmen wir uns selbst nicht wahr, fällt es uns schwer, diese Fragen zu beantworten. Fehlt die Fähigkeit zur Selbstwahrnehmung, zeigt sich dies sogar in einer verminderten Aktivierung der Gehirnareale, die für **Empathie** zuständig sind (Bird et al., 2010; Moriguchi et al., 2007).

Um die Selbstwahrnehmung zu steigern, nutzen wir in dieser Übung zwei Prinzipien: Erstens werden wir mit der Fähigkeit geboren, spontan in Resonanz mit der Mimik unserer Mitmenschen zu gehen. Dank der **Spiegelneuronen** in unserem Gehirn ahmen wir unbewusst die Gesichtsausdrücke unserer Gesprächspartner nach, selbst wenn wir diese nur unbewusst wahrnehmen (Dimberg, Thunberg, & Elmehed, 2000; Tamietto et al., 2009). Zweitens: Jede Emotion hat eine spezifische somatosensorische Verankerung (siehe Grafik rechts: gelb-rote Felder bedeuten mehr Energie, blaue weniger). Ob wir uns z. B. ärgern, Angst spüren oder lieben, in allen Kulturen empfinden wir Menschen diese Emotionen körperlich auf sehr ähnliche Weise (Nummenmaa, Glerean, Hari, & Hietanen, 2014; Nummenmaa, Hari, Hietanen, & Glerean, 2018).



### Allgemeines zur Übung „Selbstwahrnehmung trainieren“:

- Laden Sie sich unter [www.mimikresonanz-profibox.com/gefuehlskonferenz-bastelbogen.pdf](http://www.mimikresonanz-profibox.com/gefuehlskonferenz-bastelbogen.pdf) den Bastelbogen für die Gefühlskonferenz-Karten herunter. Drucken Sie den Bogen auf festem Papier und schneiden Sie die einzelnen Karten aus. Die Gefühlskonferenz besteht aus 20 Karten mit verschiedenen Gefühlsausdrücken. Ein grüner Rahmen markiert angenehme Gefühle, ein roter unangenehme.
- Nehmen Sie sich in den nächsten sieben Tagen jeden Abend zehn Minuten Zeit, um Ihre Gefühle des Tages mithilfe der Gefühlskonferenz Revue passieren zu lassen und nachzuspüren.

### So führen Sie die Übung durch:

- Verteilen Sie die 20 Gefühlskonferenz-Karten vor sich auf einem Tisch oder einer anderen Ablage, sodass Sie sie gut sehen können.
- Betrachten Sie die einzelnen Gefühlsausdrücke und spüren Sie nach, welche Emotionen Sie im Lauf des Tages besonders erlebt haben. Dies aktiviert Ihre **Spiegelneuronen**. Ahmen Sie zusätzlich die Körpersprache, insbesondere die Mimik auf den Karten leicht nach. So finden Sie noch leichter Zugang zu Ihren Erinnerungen (Dijkstra, Kaschak, & Zwaan, 2007).
- Wählen Sie zwei oder mehr Karten aus, mindestens eine sollte eine angenehme Gefühlsqualität darstellen (grüner Rahmen). Wenn Sie für diesen Tag mit keiner der angenehmen Gefühle in Resonanz gehen können, wählen Sie bitte eine beliebige Karte mit grünem Rahmen aus und fragen Sie sich zum Abschluss: „Wann und wo habe ich dieses Gefühl heute erlebt?“ (Beenden Sie diese Übung immer mit einem der angenehmen Gefühle.)
- Gehen Sie die von Ihnen ausgewählten Karten einzeln durch und fragen Sie sich jeweils:
  1. „Welcher Begriff beschreibt das Gefühl für mich am besten?“
  2. „Wann und wo habe ich dieses Gefühl heute erlebt?“
  3. „Wo und wie genau spüre ich dieses Gefühl jetzt in meinem Körper?“

**Anmerkung:** Mit der Gefühlskonferenz-Übung trainieren Sie neben Ihrer Selbstwahrnehmung Ihre emotionale Sprachgenauigkeit und erweitern so Ihr Emotionsvokabular: Ihren emotionalen Wortschatz. Dies steigert und vertieft automatisch auch Ihr Emotionsverständnis und Ihre Fähigkeit, Emotionen zu regulieren (Kauschke, Bahn, Vesker, & Schwarzer, 2017). Mit dieser Übung trainieren Sie also Ihre Wahrnehmungsfähigkeit gleich in mehrfacher Hinsicht.



Emotionen sind multimodale Phänomene. Sie zeigen sich nicht nur in einem Kanal wie dem der Mimik, sondern in mehreren, beispielsweise in Gestik, Körperhaltung, Gang, Stimme und Berührungen. Dies beobachtete bereits einer der bedeutendsten Naturwissenschaftler der Geschichte: Charles Darwin (1872/2009). Auch neuere Studien bestätigen diese Sichtweise (Keltner & Cordaro, 2017).

Durch den multimodalen Blick auf Emotionen konnten in den letzten Jahren die kulturübergreifenden Ausdrücke verschiedener Emotionen entdeckt werden (Gonzaga, Turner, Keltner, Campos, & Altemus, 2006; Tracy & Robins, 2004b). So unterscheiden sich beispielsweise die nonverbalen Ausdrücke von Freude, Stolz und Liebe allein durch den Kopfneigungswinkel (siehe Abschnitt III.5: Freude, Stolz, Liebe). Dankbarkeit hingegen konnte in bisherigen Studien weder durch visuelle Signale (Körpersprache) noch durch auditive Merkmale (Stimme) entschlüsselt werden, dafür aber durch taktile Zeichen: In einer 2009 durchgeführten Studie baten die Forscher 248 Versuchspersonen darum, ein Gefühl von Dankbarkeit zu transportieren, indem sie eine ihnen nicht bekannte Person lediglich berührten. Obwohl die Probanden diese Berührung nicht sehen, sondern nur spüren konnten, erkannten 74 Prozent von ihnen sie als Ausdruck von Dankbarkeit (Hertenstein, Holmes, McCullough, & Keltner, 2009).

Konzentrieren wir uns also nur auf einen [Beobachtungskanal](#), übersehen wir möglicherweise wichtige Signale. Je mehr Sinne wir nutzen, um andere Menschen wahrzunehmen, desto präziser und treffsicherer wird unsere Einschätzung. In der heutigen Welt sind unsere Sinne aber wahrlich verkümmert und nur noch eine bescheidene Version dessen, was sie einst waren. Unsere archaischen Vorfahren, die vor über 10.000 Jahren durch Wälder und Steppen streiften, verfügten über hervorragende geistige Fähigkeiten und eine hochgradig versierte Wahrnehmung. Das war notwendig, um als Jäger und Sammler in einer Umwelt voller Gefahren zu überleben. „Wildbeuter hörten das leiseste Geräusch im Gras, weil es sich um eine Schlange handeln konnte. Mit scharfem Blick beobachteten sie das Laub von Bäumen, um Früchte, Bienenstöcke oder Vogelnester zu erspähen“ (Harari, 2015). Wir wissen heute, dass seit dieser Zeit das durchschnittliche menschliche Gehirn geschrumpft ist (Henneberg & Steyn, 1993).

In den nächsten sieben Tagen **aktivieren Sie Ihre Sinne**. An jedem Tag bekommen Sie eine andere Aufgabe, für die Sie etwa zehn Minuten Zeit einplanen können. Stellen Sie sich jeweils einen Timer.

**Tag 1: Die Walnuss.** Nehmen Sie eine geschälte Walnuss zwischen die Finger. Nehmen Sie sich Zeit, um die Walnuss mit Ihren Augen, Fingern und mit Ihrer Nase genau zu inspizieren. Wie genau sieht sie aus? Hat sie überall die gleiche Farbe? Wie ist die Form? Wie fühlt sie sich an? Wie ist die Oberfläche? Wie riecht sie? Halten Sie die Walnuss an ein Ohr und brechen ein Stück ab. Was genau hören Sie? Dann nehmen Sie ein Stückchen der Walnuss in den Mund und erkunden es mit Ihrem Geschmackssinn. Nehmen Sie sich Zeit, um die Walnuss mit allen Sinnen zu erfahren.

**Tag 2: Formen wahrnehmen.** Machen Sie einen Spaziergang, nehmen Sie dabei die unterschiedlichen Formen in Ihrer Umgebung wahr. Zählen Sie, wie viele verschiedene Formen Sie entdecken.

**Tag 3: Die Ohren spitzen.** Setzen Sie sich an einen Ort Ihrer Wahl und schließen Sie die Augen. Zählen Sie die unterschiedlichen Stimmen, Geräusche und Töne, die Sie hören können.

**Tag 4: In vertrauten Wänden.** Das eigene Zuhause kennen Sie in- und auswendig. Deshalb ist es ein idealer Ort, um den Tastsinn zu trainieren. Erkunden Sie behutsam mit geschlossenen Augen für zehn Minuten Ihre Wohnung.

**Tag 5: Farben wahrnehmen.** Machen Sie einen Spaziergang, nehmen Sie dabei die unterschiedlichen Farben in Ihrer Umgebung wahr. Zählen Sie, wie viele verschiedene Farben Sie entdecken.

**Tag 6: Klangorchester.** Hören Sie sich ein klassisches Musikstück an, wie beispielsweise Beethovens fünfte Symphonie. Achten Sie auf die unterschiedlichen Instrumente und deren Klänge. Wie viele Instrumente zählen Sie?

**Tag 7: Stoffe ertasten.** Gehen Sie zu Ihrem Kleiderschrank und berühren Sie mit geschlossenen Augen Ihre Anzihsachen. Wie fühlt sich jeweils die Oberfläche an? Zählen Sie, wie viele unterschiedliche Stoffarten Sie ertasten.



Jeder Hundebesitzer kennt das Phänomen: Den eigenen Hund erkennt man treffsicher und kann ihn von anderen unterscheiden. Auch wenn sich beispielsweise ein Dalmatiner unter andere Dalmatiner mischt. Grundsätzlich gilt: Je mehr wir uns mit einem Thema beschäftigen, desto differenzierter wird unsere Wahrnehmung.



Dies gilt auch, wenn wir nonverbales Verhalten wahrnehmen. Wer einmal Urlaub in einem fremden Kulturraum gemacht hat, dem ist vielleicht auch der Satz „Die sehen ja alle gleich aus!“ durch den Kopf geschossen. Dieses Phänomen nennt sich Cross-Race-Effekt (Sporer, 2001) und bezeichnet den Umstand, dass wir Gesichter anderer ethnischer Gruppen, z. B. Asiaten oder Lateinamerikaner, schlechter wiedererkennen als die Gesichter der eigenen ethnischen Gruppe. Doch nicht nur Gesichter auseinanderzuhalten und wiederzuerkennen erschwert der *Cross-Race-Effekt*, auch Emotionen „lesen“ wir schlechter in der Mimik fremder ethnischer Gruppen (Elfenbein & Ambady, 2002). Die gute Nachricht: Je öfter wir uns in einer fremden Kultur aufhalten und/ oder je häufiger wir Menschen einer anderen ethnischen Gruppe sehen, desto feiner wird unsere Wahrnehmung. Mehrere Studien konnten zeigen, dass durch eine höhere Kontakthäufigkeit mit einer anderen ethnischen Gruppe der Cross-Race-Effekt abnimmt (Ducci, Arcuri, Georgis, & Sineshaw, 1982; Elfenbein & Ambady, 2003; Gehrke, 2005).

Die vierte Übung der 12-Wochen-Wahrnehmungs-Challenge hat zum Ziel, Ihre Beobachtungsgabe für mimische Bewegungen zu reaktivieren. Kinder setzen sich spielerisch und viel mit Körpersprache auseinander, indem sie z. B. Grimassen ziehen oder ihre Umwelt aufmerksam beobachten und nachahmen. Beginnend mit der Pubertät lässt das jedoch meistens nach, und die nonverbale Wahrnehmungsfähigkeit fällt in einen Dämmer Schlaf. Das Mittel zur Revitalisierung: Mimikscouting. Dabei geht es erstens darum, die verschiedenen Bewegungen zu erkunden, zu denen Ihre Mimik fähig ist, um so die Wahrnehmung wieder zu erweitern. Und zweitens gilt es, die Beweglichkeit Ihrer Mimik zu steigern. Denn aus Studien wissen wir: Eine (z. B. durch Botox) unbewegliche Mimik hemmt die [Empathie](#), während beweglich-flexible Gesichtsmuskeln uns helfen, intuitiv schneller und leichter zu erkennen, wie sich andere Menschen fühlen (Neal & Chartrand, 2011).

**Mimikscouting:** Mit dieser Übung trainieren Sie die Flexibilität Ihrer Mimik und erweitern gleichzeitig Ihre Wahrnehmung für das breite Spektrum der Gesichtsbewegungen.

### So führen Sie die Übung durch:

- Nehmen Sie einen Handspiegel bzw. suchen Sie sich eine andere Möglichkeit, Ihr Gesicht beobachten zu können, beispielsweise die Frontkamera eines Smartphones.
- Nehmen Sie bitte genau wahr, wie sich Ihr Gesicht bei den weiter unten beschriebenen Bewegungen verändert: Wo entstehen Falten? Wo bilden sich Muskelwölbungen? Wie bewegt sich die Haut? Wie verändert sich Ihr Gesicht?
- Üben Sie jeden Tag zehn Minuten. Steigern Sie sich, indem Sie versuchen, möglichst viele der unten aufgeführten Bewegungen zu kombinieren. Wie viele schaffen Sie?
- Scannen Sie den QR-Code, um die Gesichtsausdrücke dieser Übung im Video zu sehen. Ihre [Spiegelneuronen](#) werden aktiviert, was Ihnen hilft, die mimischen Bewegungen selbst auszuführen.



Ziehen Sie die Augenbrauen zusammen.

Heben Sie die Augenbrauen an.

Heben Sie nur eine Augenbraue an.

Ziehen Sie die Innenseiten der Augenbrauen hoch.

Ziehen Sie die Augenbrauen hoch und zusammen.

Heben Sie das obere Augenlid an.

Spannen Sie das untere Augenlid an.

Rümpfen Sie die Nase.

Ziehen Sie die Oberlippe hoch.

Pressen Sie die Lippen zusammen.

Spannen Sie die Lippen an.

Schürzen Sie die Lippen (wie bei einem Kussmund).

Heben Sie den Kinnbuckel an.

Pressen Sie beide Mundwinkel ein.

Ziehen Sie die Mundwinkel runter.

Ziehen Sie die Mundwinkel seitlich auseinander.

Öffnen Sie den Mund, indem Sie den Kiefer fallen lassen.

Lächeln Sie, indem Sie die Mundwinkel anheben.

**Tipp:** Wenn wir die Mimik unserer Mitmenschen nachahmen, fällt es uns leichter, deren Emotionen richtig zu deuten (Lewis & Dunn, 2017). Trainieren Sie die Beweglichkeit Ihrer Mimik und probieren Sie in dieser Woche Folgendes aus: Wenn Ihnen jemand etwas erzählt, ahmen Sie subtil und unauffällig die Gesichtsausdrücke dieser Person nach.



Manche Menschen gestikulieren viel und ausladend, andere bewegen die Hände weniger und platzsparend. Viele ziehen die Augenbrauen zusammen, wenn Sie beim Sprechen etwas betonen, einige ziehen die Augenbrauen-Innenseiten hoch. Wer Körpersprache mit wachen Augen beobachtet, dem fällt schnell auf: Jede Person hat nonverbale Gewohnheiten, die ein individuelles körpersprachliches Profil ergeben – die nonverbale **Baseline**. Dieses persönliche und gewohnte nonverbale Bewegungsmuster, das wir uns im Lauf unseres Lebens angeeignet haben, wurde und wird zum einen durch unser

Lebensumfeld beeinflusst – dazu gehört auch die Herkunftskultur eines Menschen –, zum anderen durch die Persönlichkeit (Hess, Adams, & Kleck, 2005; Hess, Senécal et al., 2000; Safdar et al., 2009). Die Baseline ist situationsabhängig, kann sich also je nach Kontext ändern. So sprechen wir beispielsweise mit unseren Eltern am Telefon meist anders als mit der besten Freundin.

Aus der Tatsache, dass jeder Mensch nonverbale Gewohnheiten hat, ergibt sich ein Grundsatz, der für die präzise Deutung nonverbaler Signale ebenso essenziell ist wie das Prinzip „Trennen Sie Beobachtung und Interpretation“. Dieser Grundsatz lautet: Ohne Baseline sind Sie blind (Eilert, 2013, S. 135). Um die stillen Signale der Körpersprache zu entschlüsseln, ist es im ersten Schritt wichtig, einen Eindruck vom nonverbalen Normalverhalten – der Baseline – eines Menschen zu bekommen. Während die Signale der Baseline Ihnen etwas über die **Persönlichkeit** eines Menschen (**MAPs**) verraten, liefern Ihnen Zeichen, die vom nonverbalen Normalverhalten abweichen, wichtige Hinweise auf den inneren Zustand einer Person (**CUEs**), z. B. über **Emotionen** und **Denkprozesse** oder darüber, ob Ihr Gegenüber lügt (**SPOTs**) (siehe auch II.2, *Mimikresonanz-Kongruenzfaktoren-Modell*).

Bevor wir uns der Übung dieser Woche zuwenden, noch ein Mimik-Beispiel zur Baseline, das zeigt, wie wichtig der Grundsatz „Ohne Baseline sind Sie blind“ ist: Ist Ihnen aufgefallen, dass der ehemalige US-Präsident Barack Obama die Augenbrauen-Innenseiten hochzieht, wenn er etwas betont? Das ist eigentlich eine zuverlässige mimische Bewegung für die Emotion Trauer. Obama aber zeigt sie in seiner nonverbalen Baseline. Sie ist also Teil seines mimischen Normalverhaltens und lässt sich deshalb bei ihm nicht als zuverlässiges Signal für Trauer werten, zumindest nicht, während er spricht. Dafür bräuchte es dann andere nonverbale Signale (siehe II, „Körpersprache entschlüsseln“).

Führen Sie in den nächsten sieben Tagen die nachfolgend beschriebenen Aufgaben durch und **entwickeln Sie ein Gefühl für die Baseline** der beobachteten Personen. Jeden Tag schärfen wir Ihre Sinne für das Normalverhalten in einem anderen nonverbalen **Beobachtungskanal**. Begeben Sie sich für diese Übung an einen Ort, wo Sie auf möglichst viele Menschen treffen, oder schauen Sie sich einfach Ihre Lieblingsserie oder eine Talkshow im Fernsehen an. Planen Sie jeden Tag mindestens zehn Minuten Übungszeit ein und nutzen Sie dafür auch Alltagssituationen.

**Tag 1: Mimik.** Wie bewegt die Person ihre Mimik, wenn sie spricht bzw. wenn sie zuhört? Welche Bewegungen nutzt sie, um Worte zu betonen? Welche Gesichtsausdrücke tauchen immer wieder auf? Wie häufig blinzelt die Person?

**Tag 2: Gestik.** Wie viel und wie genau gestikuliert die Person? Sind die Gesten eher sparsam oder raumeinnehmend? Wie sind die Hände bei rhythmischen Gesten geformt? Mit welchem Arm gestikuliert die Person vorzugsweise? Was machen die Hände, wenn sie nicht im Raum bewegt werden? Wie häufig berührt die Person sich selbst oder Objekte?

**Tag 3: Fuß- und Beinverhalten.** Insbesondere wenn die Person sitzt: Wie oft bewegt sie die Beine oder Füße? Welche Bewegungen können Sie beobachten? Wippt derjenige mit den Füßen? In welcher Ruheposition verharren die Beine?

**Tag 4: Körperhaltung.** Ist die Körperhaltung offen oder verschlossen? Ist die Körperhaltung eher aufrecht und gestreckt oder gebeugt? Lehnt sich die Person vor oder zurück? Wie ist die Körperspannung allgemein?

**Tag 5: Psychophysiologie.** Wie schnell und tief atmet die Person? Wie häufig sehen Sie ein Schlucken? Welche Unterschiede bemerken Sie in der Durchblutung/ Farbe der Haut zwischen unterschiedlichen Personen?

**Tag 6: Stimme.** Wie schnell und wie laut spricht die Person mit natürlicher Stimme? Wie ist die Tonhöhe? Wie lang ist nach einer Frage die Sprechpause? Wie viele Füllwörter („ähm“) nutzt die Person? Wie häufig wiederholt sie Worte?

**Tag 7: Interpersonelles Bewegungsverhalten.** Wie nah sitzt/ steht die Person in einem Gespräch? Wie intensiv ist der Blickkontakt? Wie genau begrüßen sich zwei oder mehr Personen? Welche gegenseitigen Berührungen treten auf?



Als der Homo sapiens sich vor über 10.000 Jahren noch als Jäger und Sammler über die Erdoberfläche bewegte, waren seine Sinne nicht nur feiner und geschärfter als unsere Sinne heute (Harari, 2015), der Blick war zudem beweglicher und die Fähigkeit, peripher zu sehen, häufiger in Gebrauch. Im Gegensatz zum Fixieren eines Objekts mit dem Blick nehmen wir beim peripheren Sehen auch das Umfeld des Objekts wahr. Der Blick ist also entspannter und weicher. Für unsere Vorfahren war der periphere Blick überlebenswichtig, um z. B. eine Gefahr wie ein wildes Tier oder einen heranfliegenden Stein im Augenwinkel zu bemerken und schnell reagieren zu können. Auch heute noch zeigt sich die Bedeutung des peripheren Sehens für das Überleben: Obwohl wir im peripheren Sehfeld nur unscharf sehen können, erkennen wir in einem Blickwinkel von 30 bis 40 Grad besser, ob eine Person Angst in ihrer Mimik zeigt, als dass wir sie als Mann oder Frau identifizieren (Bayle, Schoendorff, Henaff, & Krolak-Salmon, 2011).

Eine Forschergruppe stellte jedoch bereits im Jahr 1979 fest (Frieser et al., 1979): Bei Versuchspersonen, die sich eine Fernsehsendung anschauten, fanden in einem Zeitraum von 20 Sekunden nur fünf bis sieben **Mikrosakkaden** (sehr kleine und schnelle Blicksprünge der Augen) statt. Beim freien Umherblicken in einer natürlichen Umgebung jedoch kam es zu zwei bis fünf Mikrosakkaden pro Sekunde (!). Dies entspricht einem durchschnittlichen Rückgang der sakkadischen Augenbewegungen um 90 Prozent. Diese feinen unbewussten Abtastbewegungen der Augen sind notwendig, damit unser Sehzentrum deutliche Bilder der Objekte in unserer Umgebung erzeugen kann. Vor allem für das periphere Sehen sind sie wichtig. Bedingt durch unsere modernen Lebensgewohnheiten, wie TV- und Smartphone-Nutzung, ist unser Blick starrer und weniger flexibel geworden.

Aus diesem Grund ist es wichtig, das periphere Sehen wieder zu trainieren. Es unterstützt uns, zu beobachten ohne anzustarren, und hilft gleichzeitig, möglichst viele Informationen zu verarbeiten. Ganz unauffällig registrieren Sie so selbst kleine nonverbale Veränderungen, die sich außerhalb Ihres zentralen Sichtfelds abspielen. Das periphere Sehen sollte allerdings nur für allgemeine körpersprachliche Signale genutzt werden und nicht für die Mimik. Da emotionale Signale im peripheren Blickfeld schlechter und langsamer verarbeitet werden (Angst ausgenommen, s. o.), sollte die Mimik immer im Bereich des scharfen Blickfelds liegen (Calvo, Averó, & Nummenmaa, 2011).

Mit der **Fotoapparat-Übung** trainieren Sie Ihre Augen auf Weitwinkel (peripheres Sehen), und gleichzeitig lernen Sie, sehr schnelle non-verbale Veränderungen wahrzunehmen. Führen Sie diese Übung in den nächsten sieben Tagen jeden Tag einmal mit einem Übungspartner durch. Die Übungsteilnehmer werden nachfolgend als A und B beschrieben:

- A trainiert seine Wahrnehmung und beobachtet nonverbale Veränderungen.
- B ist Rhythmusgeber und macht gleichzeitig Veränderungen in der Körpersprache oder speziell in der Mimik.

### So führen Sie die Übung durch:

1. A und B stehen voreinander, die Gesichter einander zugewandt. Der Abstand wird so gewählt, dass A den ganzen Körper von B sehen kann, ohne dabei die Augen bewegen zu müssen. Der Blick ist auf das Gesicht gerichtet, der restliche Körper wird nur peripher wahrgenommen.
2. B steht in normaler Körperhaltung mit neutralem Gesichtsausdruck da, während A sich das Aussehen einprägt.
3. A schließt die Augen, während B eine Kleinigkeit in der Körpersprache oder speziell der Mimik verändert und diese beibehält, wie zum Beispiel: die Augenbrauen zusammenziehen, leicht lächeln, den Kopf nach unten neigen oder schräg stellen, die Schultern hochziehen oder die Füße breiter stellen.
4. B schnipst mit den Fingern einer Hand (wie das Auslöser-Klicken bei einem Fotoapparat). A öffnet daraufhin für einen sehr kurzen Moment die Augen – so kurz wie ein Blinzeln – und schließt sie sofort wieder. A soll das so schnell machen, wie es ihm / ihr möglich ist. Die Aufgabe besteht darin, zu bemerken, was sich bei B verändert hat.
5. A nennt bei geschlossenen Augen die Veränderung, die er / sie gesehen hat, und ahmt sie nach. Das Nachahmen der Bewegung ist wichtig, da dies das Beobachtete körperlich umsetzt und auf diesem Weg die [Spiegelneuronen](#) trainiert. B gibt Rückmeldung, ob das richtig war. Wenn nicht, darf A seine Antwort korrigieren.
6. Die Schritte zwei bis fünf werden ungefähr zehnmal wiederholt. B nimmt dabei immer subtilere Veränderungen vor. Danach erfolgt ein Rollenwechsel.

**Übungstipp:** Erhöhen Sie Tag für Tag den Schwierigkeitsgrad, indem Sie sich von einer bis zu drei gleichzeitigen nonverbalen Veränderungen steigern (z. B. eine im Gesicht, eine in der Hand- / Armposition, eine an den Füßen).



Wahrscheinlich haben Sie schon einmal bemerkt: Bei jemandem, den Sie gut kennen, z. B. Ihre/n Lebenspartner/in, reicht allein die Begrüßung am Telefon aus, um zu sagen, mit wem er / sie gerade telefoniert. Mit der besten Freundin oder der Mutter? Dieser Mensch, den Sie gut kennen, weicht in solchen Momenten von seiner Ihnen vertrauten nonverbalen Baseline ab und schwingt sich auf sein Normalverhalten gegenüber der anderen Person ein. Und genau das fällt sofort auf, denn die Abweichung ist sehr deutlich. Was aber passiert, wenn sie geringer ausfällt?

Ein Faktor, der uns daran hindern kann, sehr kurze Abweichungen von der nonverbalen **Baseline** sowie schnelle Veränderungen in der Körpersprache wahrzunehmen, ist der *Attentional Blink* (Raymond, Shapiro, & Arnell, 1992), das sogenannten Aufmerksamkeitsblinzeln. Es handelt sich um eine sehr kurze Aufmerksamkeitslücke, die auftritt, wenn uns visuelle Reize in schneller Folge präsentiert werden – etwa in Form von **Mikroexpressionen** oder **gestischen Ausrutschern**. Meistens fällt uns diese Lücke gar nicht auf. Deshalb ist es eine faszinierende Erfahrung, wenn man sie zum ersten Mal bewusst erlebt. Sie finden dazu ein kleines Video-Experiment unter [www.aufmerksamkeitsblinzeln.mimikresonanz.com](http://www.aufmerksamkeitsblinzeln.mimikresonanz.com) (oder scannen Sie den QR-Code auf der linken Seite ein). In diesem Experiment sehen Sie eine schnelle Abfolge von Buchstaben. Jeder Buchstabe wird nur für 100 Millisekunden eingeblendet. Ihre Aufgabe ist es zu erkennen, welche beiden Buchstaben nach dem M erscheinen. Ich wünsche Ihnen viel Spaß dabei.



Und, haben Sie es geschafft, *beide* Buchstaben nach dem M zu erkennen? Die meisten sehen nur den ersten Buchstaben, was ein völlig natürliches Phänomen ist. Denn jedes Mal, wenn unser Gehirn auf etwas Neues fokussiert (in unserem Video-Experiment auf den ersten Buchstaben nach dem M) oder wenn wir etwas Überraschendes sehen, entsteht für ungefähr eine halbe Sekunde eine Aufmerksamkeitslücke – der Attentional Blink. Passiert das in einem Gespräch, können Ihnen auf diese Weise wichtige nonverbale Signale entgehen. Studien haben gezeigt, dass Achtsamkeitsmeditationen, wie das Beobachten des Atems, den Attentional Blink reduzieren (Slagter et al., 2007). Da Achtsamkeit der Schlüssel ist, lässt dies vermuten, dass auch das achtsame Beobachten von Körpersprache, so, wie wir es in der 12-Wochen-Wahrnehmungs-Challenge trainieren, einen ähnlichen Effekt hat.

**Abweichungen von der Baseline bemerken.** In den nächsten sieben Tagen trainieren wir jeden Tag für zehn Minuten einen anderen nonverbalen **Beobachtungskanal**. So steigern Sie spürbar die Achtsamkeit für Momente, in denen das nonverbale Verhalten Ihres Gegenübers von seiner **Baseline** abweicht. Begeben Sie sich für diese Übung an einen Ort, wo Sie auf möglichst viele Menschen treffen, oder schalten Sie eine Talkshow im Fernsehen ein. Nutzen Sie die erste Minute der Übung dafür, einen Eindruck des nonverbalen Normalverhaltens der Person zu bekommen (s. I.2.5).

**Tag 1: Mimik.** Welche kurzen und/oder subtilen mimischen Bewegungen treten auf? In welchen Momenten wirkt die Mimik ungewohnt starr? Wann wird sie bewegter? Wann wird die Blinzelrate schneller oder langsamer?

**Tag 2: Gestik.** In welchen Momenten gestikuliert die Person mehr/weniger? Wann nehmen die Gesten mehr/weniger Raum ein? Ändern sie sich vielleicht von kantigen zu runden Bewegungen? Wann nehmen Selbstberührungen ab oder zu?

**Tag 3: Fuß- und Beinverhalten.** Wann nimmt die Bewegung der Beine oder Füße zu/ab? Beginnt die Person vielleicht mit den Füßen zu wippen? Oder ändert sie die Beinposition von offen zu geschlossen (oder umgekehrt)?

**Tag 4: Körperhaltung.** In welchen Momenten schließt oder öffnet Ihr Gegenüber die Körperhaltung? Wann lehnt sich die Person vor/zurück? Wann nimmt die Körperspannung zu/ab? Wann wechselt die Person die Körperposition?

**Tag 5: Psychophysiologie.** Wann verändert sich die Geschwindigkeit oder Art der Atmung? Schluckt die Person häufiger? In welchen Momenten ändert sich die Durchblutung/Farbe der Haut? Fängt Ihr Gegenüber an zu schwitzen?

**Tag 6: Stimme.** In welchen Momenten spricht die Person schneller oder lauter als gewöhnlich? Wann verändert sich die Tonhöhe oder die Anzahl der Füllwörter („ähm“)? Wann nehmen Wortwiederholungen oder Stottern zu/ab?

**Tag 7: Interpersonelles Bewegungsverhalten.** Wann verändert sich die räumliche Distanz zwischen Personen? Wann nehmen Blickkontakt oder Berührungen zu/ab? Wie verändert jemand die Begrüßung bei verschiedenen Personen?



Wahrscheinlich haben Sie schon einmal in einem überfüllten Kino einen leeren Platz gesucht und dabei Freunde, die Ihnen winkten, übersehen. Oder es ist Ihnen nicht aufgefallen, dass ein Kollege, den Sie täglich sehen, sich den Bart abrasiert hat. Das erste Phänomen nennt sich *Unaufmerksamkeitsblindheit*, das zweite *Veränderungsblindheit* (Simons & Chabris, 1999).

Das Fatale: Die meisten Menschen überschätzen deutlich ihre Fähigkeit, Veränderungen in einer Szene zu bemerken (Levin, Momen, Drivdahl, & Simons, 2000). Wenn Sie aktiv bei der 12-Wochen-Wahrnehmungs-Challenge dabei sind, dann trainieren Sie jetzt seit sieben Wochen, nonverbale Signale bewusster wahrzunehmen (Reduzierung der Unaufmerksamkeitsblindheit), ebenso üben Sie das achtsame Beobachten von Veränderungen in der Körpersprache (Verringerung der Veränderungsblindheit). Studien haben gezeigt, dass insbesondere Achtsamkeitstraining die Wahrnehmung präziser, effizienter und flexibler macht (Hodgins & Adair, 2010). Deshalb setzen wir in der 12-Wochen-Wahrnehmungs-Challenge genau hier den Schwerpunkt. Gleichzeitig ist Achtsamkeit eine essenzielle Voraussetzung, um mit der Mimikresonanz-Profibox zu arbeiten, aber auch für eine gelingende Kommunikation (Sundling, Sundler, Holmström, Kristensen, & Eide, 2017).

In dieser Woche nutzen wir eine Übung, die Ihre Fähigkeit zur achtsamen Beobachtung Ihrer Umgebung stärkt. Das neuronale Netzwerk, das unsere Sinneseindrücke der Außenwelt innerlich verarbeitet, kann mit einem mentalen Arbeitsspeicher verglichen werden. Vergleichbar mit dem RAM (Arbeitsspeicher) eines PCs enthält dieser die Gedanken, wie beispielsweise Selbstgespräche, innere Stimmen und auch Bilder, Erinnerungen und Vorstellungen (sozusagen die gerade ausgeführten Programme) sowie die konkreten Inhalte der Gedanken, eventuell mit zugehörigen Emotionen und Körperempfindungen (die dabei benötigten Daten).

Wenn wir trainieren, uns unserer Gedanken als Reaktionen auf die Außenwelt bewusst zu werden, lernen wir, uns weniger mit den Gedanken zu identifizieren. Wir nehmen so eine Metaperspektive ein, die es uns erlaubt, in unserer Wahrnehmung flexibler zu werden sowie Blickwinkel und Standpunkte leichter zu wechseln. Diese Fähigkeit zeigt sich auch in einer Veränderung der Aktivität in verschiedenen Gehirnarealen (Hölzel et al., 2011).

**Der RAM-Prozess für achtsames Beobachten.** RAM erinnert an die Metapher des mentalen Arbeitsspeichers und ist gleichzeitig ein Akronym für die drei Schritte dieser Übung: Richtung der Aufmerksamkeit, Achtsamkeit für die eigenen Gedanken, Metaperspektive einnehmen. Die Aufgabe in dieser achten Woche der Wahrnehmungs-Challenge verbindet die zwei Schritte im Prozess der Wahrnehmung und ist damit quasi eine Brücke zwischen beiden: etwas über die Sinne aufnehmen (eine Beobachtung) und ihm ein Etikett verpassen (Interpretation). Führen Sie diese Übung in den nächsten sieben Tagen jeden Tag mindestens für 15 Minuten durch (optimal sind 25 Minuten), am besten im Freien, beim Spazierengehen. Mithilfe des RAM-Prozesses werden Sie sich Ihrer Gedanken als Reaktionen auf die Außenwelt bewusst, und Sie können leichter eine Metaperspektive einnehmen.

### So führen Sie die Übung durch:

1. **Richtung der Aufmerksamkeit:** Nehmen Sie einen achtsamen Atemzug und lassen Sie Ihren Blick schweifen. Bemerkten Sie bitte, wodurch in der Umgebung Ihre Aufmerksamkeit geweckt wird und worauf sie sich richtet.
2. **Achtsamkeit für die eigenen Gedanken:** Beobachten Sie Ihre Gedanken, die durch das Objekt Ihrer Aufmerksamkeit ausgelöst werden. Achten Sie darauf, ob Sie in Worten oder in Bildern denken und wie sich die Gedanken in Ihrem Körper anfühlen. All das, ohne zu bewerten.
3. **Metaperspektive einnehmen:**
  - a. Klassifizieren Sie Ihre Gedanken inhaltlich mit einem Label (anhand von Dimensionen wie ich / andere, Vergangenheit / Zukunft, positiv / negativ, aber auch von Prozessen wie Bewerten oder Nachdenken). Zu Beginn der Übung hilft das „Labeln“ Ihnen, fokussiert zu bleiben und sich schnell wieder von den Gedanken lösen zu können, ohne sich in sie zu verstricken (Singer et al., 2016). Mit etwas Erfahrung können diesen Schritt a weglassen und direkt mit b fortfahren.
  - b. Machen Sie sich bewusst: „Das sind nur meine Gedanken über die Realität, das ist nicht die Realität selbst“, und beobachten Sie, wie die Gedanken einfach weiterziehen wie Wolken am Himmel, ohne sie zu bewerten. Sind die Gedanken hartnäckig, kehren Sie mit Ihrer Aufmerksamkeit einfach zu Ihrem Atem zurück.
  - c. Atmen Sie ein paar Mal achtsam ein und aus und beginnen den Prozess wieder mit Schritt eins.



Sind Menschen mit einigen Pfunden zu viel auf den Hüften zwangsläufig faul und willensschwach? Ist jemand, der eine Brille trägt, automatisch intelligenter? Sind Frauen, die sich aufreizend anziehen, deshalb gleich sexuell interessiert? Die Antwort auf alle drei Fragen lautet: Nein. Laut Studien sind das aber genau die Assoziationen, die viele Menschen (unbewusst) haben.

Mehrere Studien konnten zeigen, dass „Dicke“ im Vergleich mit Schlanken für fauler und willensschwächer gehalten werden (Grant, Mizzi, & Anglim, 2016; Harris, Harris, & Bochner, 1982). Brillenträger werden intelligenter eingeschätzt, obwohl es keinen Zusammenhang zwischen dem Tragen einer Brille und einem höheren IQ gibt (Edwards, 1987). Und eine amerikanische Forschergruppe konnte nachweisen, dass Männer nonverbale Signale von Ablehnung ausblenden, wenn eine Frau sehr attraktiv und/oder aufreizend angezogen ist (Treat, Church, & Viken, 2017). Der nebenstehende QR-Code führt Sie zu einem Videotest mit Aufgaben aus der zuletzt genannten Studie. Dort finden Sie zusätzlich weitere Informationen zu den Forschungsergebnissen.



Dieses Phänomen wird **Halo-Effekt** genannt (Thorndike, 1920): Ein Aspekt strahlt auf die Wahrnehmung anderer Aspekte ab. **Wahrnehmungsfehler** wie der Halo-Effekt vernebeln unsere Sinne und sorgen dafür, dass wir falsche Schlüsse ziehen. Das Fatale daran: Wir sind uns der Wahrnehmungsverzerrungen anderer Menschen bewusster als unserer eigenen (Pronin, 2007). Studien haben aber zum Glück gezeigt, dass sowohl das Wissen um spezifische Wahrnehmungsfehler als auch ein Wahrnehmungstraining diese reduzieren können (Fiske et al., 2015; Treat, Viken, Farris, & Smith, 2016). Ganz ausschalten lassen sich Wahrnehmungsfehler allerdings nicht. Aber das ist auch gut so, denn wir brauchen sie, um unseren Alltag zu meistern. Bei der Fülle an Informationen, die jeden Tag auf uns einströmen, müssen wir selektiv wahrnehmen und verallgemeinern können.

Auf dieser und den folgenden Karten schauen wir uns die wichtigsten Wahrnehmungsfehler an und üben Strategien ein, um diese möglichst zu minimieren. Denn eine treffsichere Deutung nonverbaler Signale lebt von einer möglichst fehlerfreien und damit präzisen Wahrnehmung.

**Der RAM-Prozess zur Minimierung des Halo-Effekts.** In dieser Übung steht die Reduzierung des Halo-Effekts im Fokus. Planen Sie bitte jeden Tag zehn Minuten Übungszeit ein. Als Grundtechnik nutzen wir den RAM-Prozess, den Sie bereits kennengelernt haben (I.2.8). Begeben Sie sich für diese Übung an einen Ort, wo Sie auf möglichst viele Menschen treffen, die Sie nicht kennen, oder schalten Sie eine Talkshow im Fernsehen ein.

### So führen Sie die Übung durch:

1. **Richtung der Aufmerksamkeit:** Nehmen Sie einen achtsamen Atemzug und lassen Sie Ihren Blick schweifen. Anschließend wählen Sie eine beliebige Person in Ihrem Sichtfeld aus. Bemerkten Sie bitte, auf welches an der Person wahrnehmbare positive oder negative Merkmal sich Ihre Aufmerksamkeit spontan richtet. Das kann beispielsweise eine körperliche Eigenschaft sein (z. B. sieht die Person sportlich trainiert aus), die Erscheinung (wie eine Brille) oder ein besonderes Verhalten (z. B. ein schlurfender Gang).
2. **Achtsamkeit für die eigenen Gedanken:** Welche Ideen zu anderen Eigenschaften der Person entstehen aus diesem Merkmal? Beobachten Sie, welche Eigenschaftsassoziationen in Ihren Gedanken ausgelöst werden. Suchen Sie nicht aktiv, sondern nehmen Sie lediglich die Ideen wahr, die in Ihnen aufsteigen, ohne sie zu bewerten. Warten Sie, bis mindestens drei Ideen aufgetaucht sind.
3. **Metaperspektive einnehmen:**
  - a. Fragen Sie sich: Entsprechen meine Ideen der Realität? Aus welchen unbestreitbaren und konkret beobachtbaren Tatsachen leite ich diese Eigenschaften ab? Hier „labeln“ Sie also Ihre Gedanken als „interpretiert“ oder „konkret beobachtbar“. Das hilft Ihnen, Ihre Ideen kritisch zu hinterfragen und sich von ihnen zu lösen, wenn Sie keine Verankerung in der Realität haben. Mit etwas Erfahrung können diesen Schritt a weglassen und direkt mit b fortfahren.
  - b. Machen Sie sich bewusst: „Das sind nur meine Ideen, das hat nichts mit der Person zu tun“, und beobachten Sie, wie Ihre Ideen zu den Eigenschaften der Person, ohne dass Sie sie bewerten, einfach wie Wolken am Himmel weiterziehen. Wenn die Ideen hartnäckig sind, kehren Sie mit Ihrer Aufmerksamkeit zu Ihrem Atem zurück.
  - c. Atmen Sie ein paar Mal achtsam ein und aus und beginnen den Prozess wieder mit Schritt eins.



Stellen Sie sich folgende Situation vor: Sie sitzen im Bus, gegenüber sitzt ein Vater mit seiner achtjährigen Tochter, die gerade ein Eis isst. Als der Bus leicht bremst, fällt dem Mädchen das Eis auf den Boden. Der Vater raunzt sie daraufhin laut und verärgert an. Das Mädchen zuckt zusammen und fängt an zu weinen. Was denken Sie spontan über den Vater? Denken Sie so etwas wie: „Was für ein schrecklicher Vater“ oder eher: „Der muss ja ganz schön im Stress sein“?

Als **fundamentalen Attributionsfehler** bezeichnet man die Tendenz, das Verhalten anderer Menschen aufgrund ihrer Persönlichkeit zu erklären und unser eigenes Verhalten aufgrund der jeweiligen Situation (Jones & Harris, 1967). Die meisten würden dem Vater aufgrund seines Verhaltens bestimmte persönliche Eigenschaften zuschreiben (z. B. „ein schrecklicher Vater“). Sie würden eher nicht nach situativen Faktoren suchen, um dieses Verhalten zu begründen. Wären wir aber selbst in der Situation, würden wir unser eigenes Verhalten eher mit der Situation erklären: „Ich habe zurzeit unheimlich viel Stress auf der Arbeit, und meine Tochter ist schon den ganzen Tag so hibbelig.“

Ein Beispiel, das die Wirkungskraft des fundamentalen Attributionsfehlers illustriert, ist der Fall des damals 14-jährigen Flüchtlingsmädchens Reem Sahwil. Im Juli 2015 schilderte sie Angela Merkel in einem Bürgerdialog ihre Sorgen um das Aufenthaltsrecht ihrer Familie. Die Bundeskanzlerin antwortete, Deutschland könne leider nicht alle Flüchtlinge dauerhaft aufnehmen. Unter #merkelstreichelt diskutierte das Netz kontrovers über die Szene. Merkel wurde u. a. als gefühlskalt bezeichnet, und der *Stern* titelte gar „Die Eiskönigin“. Angela Merkels Verhalten wurde primär durch eine Persönlichkeitzuschreibung („gefühlskalt“, „Eiskönigin“) erklärt, statt situative Faktoren als Begründung zu berücksichtigen.

Vorschnell zu verallgemeinern und aus einer Einzelsituation Persönlichkeitseigenschaften abzuleiten kann sehr gefährlich sein. Denn haben wir uns eine Meinung über einen Menschen gebildet, tendieren wir dazu, von diesem Bild abweichende Verhaltensweisen als **Inkongruenz**, also als die bekannte Ausnahme von der Regel, zu werten (Westen, Blagov, Harenski, Kilts, & Hamann, 2006). Diese uns allen innewohnende Tendenz, nach Informationen zu streben, die unsere Meinung bestätigen, nennt sich Bestätigungsfehler.

„**Etiketten kleben**“: Die nachfolgende Übung machen Sie optimalerweise an einem Ort, an dem Sie mehrere Menschen sehen können. Dies kann im Freien sein oder z. B. in einem Café. Nehmen Sie sich in den nächsten sieben Tagen jeweils zehn Minuten Zeit, um zu üben.

### So führen Sie die Übung durch:

1. **Person auswählen und Verhalten wahrnehmen:** Wählen Sie eine beliebige Person aus und nehmen Sie für einen Moment deren Verhalten und Körpersprache wahr.
2. **Etikett kleben:** Welche Identitätszuschreibung würde zu dem Verhalten und der Körpersprache passen? Sie machen hier quasi bewusst den fundamentalen Attributionsfehler. Je extremer Ihr Identitätslabel ausfällt, desto leichter gelingt die Übung. Kleben Sie das „Etikett“, für das Sie sich entschieden haben, gedanklich an die Person. Beispiele für Identitätszuschreibungen: Nonne, Priester, Diktator/in, Agent/in in geheimer Mission, Prostituierte/r, Außerirdische/r, Zuhälter, Patient/in aus Nervenheilanstalt usw.
3. **Verhalten beobachten:** Beobachten Sie das Verhalten der Person und wiederholen Sie innerlich die Identitätszuschreibung („Das ist ein/e ...“). Suggestieren Sie sich, dass dieses Label der Wahrheit entspricht. Bleiben Sie so lange bei diesem Schritt, bis Ihnen mehr und mehr auffällt, dass die Körpersprache und das Verhalten der Person das von Ihnen ausgewählte Identitätslabel bestätigen (Bestätigungsfehler).
4. **Etikett abnehmen:** Entfernen Sie das Identitätslabel gedanklich von der Person und wiederholen Sie die Schritte zwei bis vier insgesamt dreimal mit der gleichen Person (neues Etikett kleben, Verhalten beobachten, Etikett abnehmen). Wechseln Sie dabei möglichst die Bewertungspole der Identitätslabel (z. B. Priester vs. Zuhälter) und achten Sie darauf, wie sich dadurch scheinbar das Verhalten der Person verändert.
5. **Den Menschen wahrnehmen:** Stellen Sie sicher, dass Sie das letzte Identitätslabel abgenommen haben, und nehmen Sie die Person nun voll und ganz mit offenen Sinnen als menschliches Wesen mit Gefühlen, Bedürfnissen und Wünschen wahr. Gehen Sie in eine Haltung wertschätzender Wahrnehmung und sagen Sie innerlich: „Ich sehe dich.“
6. **Neues wahrnehmen:** Was fällt Ihnen jetzt auf, das Sie vorher nicht wahrgenommen haben? Sollten Sie noch Reste eines Identitätslabels bemerken, gehen Sie noch einmal zum fünften Schritt zurück.

Wiederholen Sie diese Schritte jeden Tag zehn Minuten lang, sodass Sie den Prozess täglich mit mehreren Personen üben.



Wer sich an die Nase fasst, lügt! Die Arme zu verschränken bedeutet Ablehnung! Wenn jemand beim Zuhören nickt, bedeutet das Zustimmung! Wenn sich in den Augenwinkeln Fältchen bilden, ist das Lachen echt! Sieht uns jemand mit großen Pupillen an, findet die Person uns attraktiv!

Bei wie vielen dieser Sätze haben Sie spontan genickt? Manchen Aussagen widersprechen Sie vielleicht, wenn Sie bewusst darüber nachdenken. Aber wie interpretieren Sie das

Signal intuitiv, wenn es Ihnen im Leben begegnet? Und wie, wenn vielleicht sogar Sie selbst betroffen sind, weil Ihr Gesprächspartner es zeigt? Nehmen wir an, Sie sind in einem Restaurant und beobachten am Nebentisch zwei Männer, die miteinander sprechen. Der gerade Zuhörende sitzt zurückgelehnt und verschränkt die Arme. Als unabhängiger Beobachter denken Sie vielleicht: „Das muss kein Zeichen für Ablehnung sein, das ist wahrscheinlich einfach nur bequem.“ Sind Sie aber selbst im Gespräch mit der Person und damit emotional beteiligt, ändert sich das Gefühl meist schlagartig. Ihr entspannter Gedanke („Das ist einfach nur bequem“) kann sich dann ganz schnell in Verunsicherung oder Irritation verwandeln: „Warum geht mein Gegenüber denn jetzt auf Distanz?“



In der elften Übung der 12-Wochen-Wahrnehmungs-Challenge beschäftigen wir uns mit Körpersprachemythen und der Frage, wie wir sie entzaubern. Unter Körpersprachemythen verstehe ich Glaubenssätze über die konkrete Bedeutung bestimmter nonverbaler Signale – z. B. dass ein Verschränken der Arme immer Ablehnung bedeutet. Das sind Glaubenssätze, die zwar weitverbreitet, aber dennoch falsch sind. Falsch in dem Sinne, dass wissenschaftliche Studien sie bisher nicht bestätigt oder sogar widerlegt haben. Die o.g. Sätze stehen allesamt für Körpersprachemythen. Sich dieser Glaubenssätze bewusst zu werden und sie zu entzaubern ist wichtig, denn wir neigen dazu, unser Verhalten an unseren Glaubenssätzen auszurichten – selbst dann, wenn wir Erfahrungen machen, die diesen Annahmen widersprechen (Eichenbaum & Bodkin, 2000). Wir tendieren dazu, nach Informationen Ausschau zu halten, die unsere Annahmen bestätigen statt sie zu widerlegen. Deshalb wird das Vertrauen in unsere Glaubenssätze mit der Zeit immer stärker (Darley & Gross, 1983). Diese Art der Wahrnehmungsverzerrung – den Bestätigungsfehler – haben Sie bereits kennengelernt (I.2.10).

**Körpersprachemythen entzaubern.** Körpersprachemythen können auf unterschiedliche Weise in unsere Köpfe gelangen. Ein möglicher Weg sind emotional intensive Erfahrungen, beispielsweise waren vielleicht die Pupillen Ihrer großen Liebe beim ersten Kuss vergrößert, und Sie haben unbewusst daraus geschlossen: „So sieht das also aus, wenn man verliebt ist.“ Ein anderer Informationsweg in unseren Kopf führt über die Wiederholung von Glaubenssätzen in den Medien. So spielt Samuel L. Jackson im Hollywood-Thriller *Verhandlungssache* einen Experten, der auf spektakuläre Weise eine **Lüge** entlarvt, weil sein Gegenüber nach rechts oben schaut. Emotionale Intensität und häufige Wiederholung sind die beiden Schnellstraßen in unser Gedächtnis. Ist er erst einmal auf diese Weise im Kopf verankert, wird der entsprechende Körpersprachemythos durch die sogenannte **Verfügbarkeitsheuristik** schnell als Erklärung herangezogen (Tversky & Kahneman, 1973). Der Bestätigungsfehler sorgt dann dafür, dass sich dieser Glaubenssatz durch selektives Wahrnehmen bestätigender Informationen immer weiter bestärkt.

Wenn Sie Körpersprachemythen entzaubern und allgemein freier und offener wahrnehmen wollen, gilt es, diesen Wahrnehmungs-Automatismus zu unterbrechen. Das erreichen Sie mithilfe der folgenden Übungsschritte:

**Tag 1 – Bestandsaufnahme:** Notieren Sie auf einem Blatt alle Körpersprachemythen, die Ihnen in Ihrem Leben und in Filmen begegnet sind. Wie viele fallen Ihnen ein? Tauschen Sie sich auch mit Freunden und Bekannten darüber aus. Ergänzend führt sie der nebenstehende QR-Code zu einer Übersicht zehn verbreiteter Körpersprachemythen. Schauen Sie sich diese aber bitte erst an, nachdem Sie Ihre eigenen Mythen notiert haben. Sie werden in dieser Box noch viele Stellen finden, wo wir mit weiteren verbreiteten Körpersprachemythen aufräumen.



**Tag 2 bis 7 – „Die drei Wahrheiten“:** Üben Sie zehn Minuten täglich. Nutzen Sie auch kleine Gelegenheiten im Alltag. Suchen Sie für diese Übung einen Ort auf, an dem Sie Menschen beobachten können, oder schauen Sie sich eine Talkshow an:

1. Wählen Sie ein konkretes nonverbales Signal aus, das Sie beobachtet haben, z. B. ein schnelles Blinzeln.
2. Finden Sie mindestens drei Interpretationsmöglichkeiten für dieses Signal. Je mehr Alternativen, desto besser. Es geht hierbei nicht um richtig oder falsch, sondern darum, möglichst viele Ideen zu sammeln, um das eigene Blickfeld zu öffnen und die kognitive Flexibilität zu trainieren. Dies fördert divergentes Denken, eine Fähigkeit, die eng mit Kreativität zusammenhängt (Guilford, 1987) und gleichzeitig hemmend auf **Wahrnehmungsfehler** wirkt. Denn das Sammeln von Alternativen ist eine bewährte Strategie, um vor allem den Bestätigungsfehler zu minimieren (Knapp & Knapp, 2012) und so Mythen zu entzaubern. Wiederholen Sie die zwei Schritte mindestens zehn Minuten lang.

Wenn Sie nonverbales Verhalten analysieren, stehen Ihnen vier verschiedene Perspektiven zur Verfügung, um eine Situation zu betrachten – die vier Fenster der Wahrnehmung:

1. Das Individuum: Der Fokus ist auf eine einzelne Person gerichtet, z. B. unseren Gesprächspartner (Fenster oben links).
2. Die Dyade (zwei Personen): Die Interaktion zwischen zwei Menschen, wobei Sie Teil der Dyade sein können (Fenster oben rechts).
3. Eine Gruppe: Die Beziehungsdynamik in einer Gruppe von Menschen, wobei Sie Teil der Gruppe sein können (Fenster unten links).
4. Die Kultur: der Vergleich kulturspezifischer Muster aus der Metaperspektive (Fenster unten rechts).



**Beispiel:** Stellen Sie sich einen typischen Sonntagsmarkt in einem idyllischen Städtchen an der italienischen Küste vor. Sie lassen Ihren Blick gemächlich über den Platz schweifen und entdecken einen Verkäufer, der enthusiastisch seine handgefertigten Schuhe anpreist. „Wow“, denken Sie, „wie lebendig die italienischen Verkäufer im Vergleich zu den Deutschen mit ihren Händen gestikulieren“ (Fenster 4). Dann bemerken Sie eine kleine Gruppe von Touristen, die gemeinsam über den Markt schlendern. Eine Frau geht zielstrebig vorneweg und spricht mit lauter Stimme. „Das muss dann wohl die Reiseleiterin sein“, schlussfolgern Sie (Fenster 3). Hinter der Reisegruppe sehen Sie ein Pärchen, das eng umschlungen an einem Marktstand steht. Sie „füttern“ sich gegenseitig mit Eis und lachen sich mit leicht seitlich geneigtem Kopf an: „Die sind bestimmt frisch verliebt“ (Fenster 2). Ihr Blick kehrt zum Verkäufer zurück. Gerade zeigt er einer Kundin ein Paar Schuhe, bei der für den Bruchteil einer Sekunde die Oberlippe hochzuckt. „Den Schuh wird sie dann wohl nicht kaufen“ (Fenster 1).

**Fazit:** Um Körpersprache präzise zu entschlüsseln und fundiert zu verstehen, ist es im ersten Schritt wichtig, dass Sie für die Analyse ein Wahrnehmungsfenster wählen und eine klare Frage stellen, auf die Sie eine Antwort wollen. Je klarer Ihr Ziel und damit Ihr Fokus, desto leichter selektiert Ihr Gehirn automatisch die relevanten Informationen und desto genauer ist Ihre Analyse (Satterstrom et al., 2019; v. d. Broek, Lorch, Linderholm, & Gustafson, 2001).

„**Vier Fenster der Wahrnehmung**“ – so werden Sie **Körpersprache**profi. In den letzten Übungen haben Sie metaphorisch gesprochen die vier Fenster Ihrer Wahrnehmung von Flecken (Wahrnehmungsfehlern) gereinigt und sich darin trainiert, mit klarem Blick achtsam hindurchzuschauen. Diese Übung führt die Erkenntnisse und Kompetenzen aus den vorangegangenen Übungen zusammen. Die „Vier Fenster der Wahrnehmung“ können Sie nutzen, um regelmäßig – auch nach der 12-Wochen-Wahrnehmungs-Challenge – Ihre Wahrnehmung weiter zu verfeinern. Gleichzeitig ist die Übung eine wunderbare Möglichkeit, Ihre Achtsamkeit im Alltag zu trainieren.

Schalten Sie eine Talkshow ein oder gehen Sie an einen Ort, wo Sie auf Menschen treffen. Planen Sie für diese Übung in den nächsten sieben Tagen 15 Minuten täglich ein und führen Sie sie optional in einem Zweier-Team durch, um Ihre Beobachtungen zu vergleichen und sich gegenseitig auf [Wahrnehmungsfehler](#) zu prüfen.

### So führen Sie die Übung durch:

1. Nehmen Sie einen achtsamen Atemzug und lassen Sie Ihren Blick schweifen.
2. Wählen Sie ein Fenster der Wahrnehmung aus, durch das Sie blicken möchten.
3. Entscheiden Sie sich innerhalb dieses Wahrnehmungsfensters für eine konkrete Fragestellung Ihrer Analyse (siehe auch „Körpersprache verstehen: Menschliches Verhalten und Erleben verstehen“, II.1), z. B. durch Fenster 1: „Wie fühlt sich die Person?“, „In welchem Motivfeld bewegt sie sich gerade?“ Fenster 2: „Fühlen die beiden sich zueinander hingezogen?“, „Wie groß ist die emotionale Nähe zwischen den Personen?“ Fenster 3: „Wer gibt den Ton in der Gruppe an?“, „Wer kann wen nicht leiden?“ Fenster 4: „Wie unterscheidet sich das Motivfeld dieser Gruppe von Menschen von einer anderen Gruppe?“, „Welchen Unterschied gibt es im Emotionsausdruck?“
4. Wählen Sie entsprechend Ihrer Fragestellung die nonverbalen **Beobachtungskanäle** / Signale aus, die Ihnen über die gesuchte Antwort am meisten verraten (s.a. II.1, „Körpersprache entschlüsseln: Der multimodal-dynamische Ansatz“). Z. B. hilft Ihnen die Mimik als Bühne der Emotionen am besten zu erkennen, wie sich jemand fühlt. Für die Frage, wie nah sich zwei Personen sind, wäre hingegen das interpersonelle Bewegungsverhalten wichtiger.
5. Beobachten Sie fünf Minuten lang und machen Sie sich ggf. Notizen zu Ihren Beobachtungen.
6. Wechseln Sie dreimal das Fenster und die Fragestellung.

**Tipp:** Nutzen Sie die Abschnitte II („Körpersprache entschlüsseln“) und III („Körpersprache verstehen“), um Ihre Interpretationen zu prüfen. So geht Ihnen das Wissen der Profibox schnell in Fleisch und Blut über.

Der zentrale Wahrnehmungsgrundsatz, sozusagen der **BIG-Point** der nonverbalen Analyse, lautet:

**Halten Sie nicht nach Einzelsignalen Ausschau, sondern nach Signalclustern.**

Einzelsignale können täuschen. Auch wenn der Aufbau der Profibox dazu verleitet, sich im Studium der über 130 Einzelsignale zu verliehen, behalten Sie bitte stets das Gesamtbild im Auge. Eine präzise Interpretation nonverbalen Verhaltens ergibt sich aus dem Zusammenspiel der Zeichen. Wonach wir Ausschau halten, sind Momente, in denen sich mehrere nonverbale Signale, die auf das Gleiche hinweisen, sammeln. Das meine ich, wenn ich von Signalclustern spreche. Aus meiner Erfahrung sind drei oder mehr Signale, verteilt auf mindestens zwei **Beobachtungskanäle**, sehr zuverlässig (**3-2-Regel**).

Ein Beispiel: Sie sehen, dass sich Ihr Gegenüber im Gesicht kratzt. Was können Sie daraus schließen? Die Person könnte gerade Stress empfinden, ihr könnte langweilig sein oder: Es juckt einfach nur. Anders sieht die Situation aus, wenn Sie beobachten, dass Ihr Gesprächspartner dreimal hintereinander schnell blinzelt, seine Worte wiederholt („Wenn ich ... wenn ich ...“) und sich im Gesicht kratzt. Nun haben Sie schon drei Signale verteilt auf drei Kanäle (Mimik, Stimme und Gestik), die darauf hinweisen, dass das Stressempfinden der Person erhöht ist. Dieses Signalcluster ist zwar immer noch kein *Beweis*, aber ein sehr zuverlässiger *Hinweis*. Achten Sie sowohl auf **universale Signale** als auch auf **idiosynkratische Zeichen**: Während die universalen Signale im Kern für alle Menschen gelten (z. B. das Anspannen der Lippen bei Ärger oder schnelleres Atmen bei Stress), gelten die idiosynkratischen mehr oder weniger nur für eine bestimmte Person.

Grundsätzlich gilt: Je mehr Signale in die gleiche Richtung weisen, desto zuverlässiger ist Ihre Analyse. Dies ist vor allem wichtig, wenn Sie aufgrund nonverbaler Signale die **Persönlichkeit** eines Menschen einschätzen möchten. Um dies verlässlich zu tun, ist es, neben den Signalclustern, auch wichtig, die Person in mehreren unterschiedlichen Situationen zu erleben. So erkennen Sie die Muster in der Körpersprache. Aber die Suche nach Signalclustern ist ebenso von Bedeutung, wenn Sie herausfinden möchten, wie ein Mensch sich fühlt (s. Beispiel oben). Eine nonverbale Analyse ähnelt also weniger einem Fotoalbum, in dem Sie sich Einzelaufnahmen anschauen, als vielmehr einem Film, bei dem Sie stets das Gesamtbild im Blick behalten, um die Handlung zu verstehen.

Das Akronym **BIG** steht nicht nur für den zentralen Wahrnehmungsgrundsatz, den BIG-Point der nonverbalen Analyse, sondern dient auch als Merkhilfe für einen Drei-Schritte-Prozess, um Körpersprache achtsam und präzise zu analysieren:

1. **Beobachten:** „Welches konkrete nonverbale Signal haben Sie beobachtet?“ (*sinnesspezifisch beschreibbar*)
2. **Inneren Prozess / Zustand erschließen:** „Worauf weist dieses Signal hin?“ (*erste Ebene der Interpretation*)
3. **Grund erforschen:** „Was ist der Grund für den inneren Prozess / Zustand?“ (*zweite Ebene der Interpretation*)

**Drei essenzielle Grundsätze in der Anwendung des BIG-Prozesses:** Erstens, trennen Sie Beobachtung und Interpretation. Obwohl die nonverbalen Signale, die Sie in der Profibox finden, durch wissenschaftliche Studien untermauert sind, können Sie Ihnen niemals *Be-*weise, sondern stets nur *Hinweise* auf die inneren Prozesse einer Person geben, beispielsweise auf Emotionen. Diese Regel ist deshalb so wichtig, weil wir tendenziell glauben, sicher zu wissen, was in anderen Menschen vorgeht. Dieser **Wahrnehmungsfehler** nennt sich: die Beobachter-Illusion der Transparenz (Gilovich, Savitsky, & Medvec, 1998). Damit Sie sich dieses Grundsatzes stets bewusst bleiben, ist im BIG-Prozess der erste Schritt (Beobachtung) von den übrigen beiden Schritten (Interpretation) getrennt.

Zweitens: Jeder Mensch zeigt bestimmte nonverbale Gewohnheiten – die **Baseline**. Nur wenn wir diese berücksichtigen, können wir non-verbale Signale im zweiten Schritt richtig interpretieren. Diesen zweiten bedeutenden Grundsatz („Ohne Baseline sind Sie blind“) finden Sie ausführlich auf Karte I.2.5 beschrieben. Beachten Sie hierzu auch das *Mimikresonanz-Kongruenzfaktoren-Modell* (siehe II.2).

Die dritte wichtige Haltung lautet: Nonverbale Signale verraten Ihnen nie, warum ein Zustand auftritt. Dieser Grundsatz bezieht sich darauf, dass die Körpersprache zwar einen Hinweis darauf geben kann, dass jemand beispielsweise verärgert ist (erste Ebene der Interpretation), woher der Ärger aber kommt (zweite Ebene der Interpretation), wodurch er ausgelöst wurde und welche Bedürfnisse dahinterstehen, verraten Körpersignale nicht. Hierfür müssen Sie den Kontext genauer betrachten, in dem sich die Signale zeigen (siehe Kontextfaktoren, I.3.2). Wenn es möglich ist, sorgen Sie außerdem für eine verbale Rückkopplung Ihrer Interpretation, z. B. mit einer **Resonanzaussage**. Auch ein genaues Emotionswissen (z. B. **Trigger** der auftretenden Emotion) und der Motivkompass sind hierbei sehr wertvoll und helfen Ihnen, den Grund besser zu verstehen (vgl. Abschnitt III, „Körpersprache verstehen“).

**Interpretieren Sie nonverbale Signale stets in Bezug zum Kontext, in dem sie auftreten.** Denn nur, wenn Sie den Kontext berücksichtigen, in dem sich ein körpersprachliches Zeichen zeigt, können Sie dessen Bedeutung voll verstehen. Der Kontext umfasst zwei Aspekte: a) der verbale Kontext und b) der soziale Kontext. Der verbale Kontext bezieht sich auf den Erzählstrang, also die inhaltliche Ebene der Worte. Unter sozialem Kontext verstehen wir den situativen Rahmen (also die Situationsfaktoren) einschließlich der Personen, die anwesend sind. Sowohl der soziale als auch der verbale Kontext geben Ihnen wertvolle Hinweise darauf, was ein bestimmtes nonverbales Signal bedeuten könnte: worauf es hinweist und welchen Grund es möglicherweise hat. Die folgenden sieben Situationsfaktoren (Akronym FRAMERS, vom Englischen *frame* für Rahmen) geben Ihnen eine Orientierung, um den sozialen Kontext genauer zu analysieren.

#### **Die sieben Situationsfaktoren (FRAMERS) zur Analyse des sozialen Kontextes:**

**Form der Situation:** Hier geht es um die Art des sozialen Kontextes. Wichtige Fragen zur Analyse dieses Aspekts lauten: Ist die Person alleine oder sind andere Menschen anwesend? Wenn ja, wer ist noch da? Um was für eine Situation handelt es sich, beispielsweise um eine Hochzeit, ein Business Meeting oder einen Stammtisch? Findet das Treffen im privaten Rahmen statt oder öffentlich, eventuell mit Zuschauern wie in einer Talkshow?

**Richtung:** Wie wir einen Moment innerlich erleben und welche nonverbalen Signale wir aufgrund dessen zeigen, hängt auch von unseren (un)ausgesprochenen Zielen und Erwartungen ab, die wir in dieser Situation haben: Was war der Anlass und der geplante Zweck der Unterhaltung? Welche Ziele und Erwartungen wurden eventuell ausgesprochen, welche indirekt transportiert? Wurden die Erwartungen erfüllt, die Ziele erreicht?

**Art und Geschichte der Beziehung:** Welche Art von Beziehung haben die Gesprächspartner? In welchem Hierarchieverhältnis stehen sie zueinander? Wie war der Kontakt in der Vergangenheit? Gab es Konflikte? Vielleicht beobachten Sie bei einer Person zu Beginn eines Gesprächs vermehrte Stresssignale, die aber nicht mit der gegenwärtigen Situation zu tun haben, sondern von einem vergangenen Konflikt mit dem Gegenüber herrühren.

**Milieu, kulturell:** Der kulturelle Hintergrund einer Person beeinflusst, wie ein Zeichen zu interpretieren ist. So bedeutet ein aus Daumen und Zeigefinger geformtes O in den meisten Kulturen „o.k.“, in der Türkei und Griechenland ist es hingegen eine Einladung zum Sex unter homosexuellen Männern (Morris, Collett, Marsh, & O’Shaughnessy, 1979, S. 118). Ebenso beeinflusst die Kultur, wie wir uns nonverbal verhalten: In westlichen Kulturen gilt es als höflich, dem Gegenüber während eines Gesprächs in die Augen zu schauen. In ostasiatischen Kulturen, wie zum Beispiel in Japan, wird dies als respektlos interpretiert (Akechi et al., 2013).

**Ereignisse vor, während oder nach der Situation:** Was ist vor der Situation passiert (Vergangenheit)? Vielleicht stand die Person beispielsweise im Stau und ist deshalb noch gestresst, oder das Gespräch dauert schon sehr lange. Gibt es in der aktuellen Situation „Randereignisse“, auf welche die Person reagiert (Gegenwart)? Beispielsweise habe ich in einer Live-Talksendung, in der ich als Experte zu Gast war, erlebt, dass der Hund eines anderen Talkgasts direkt neben uns sein Geschäft erledigte. Diese Szene war zwar nicht im Fernsehen zu sehen, hat aber die nonverbalen Signale aller Anwesenden sichtbar beeinflusst. Fragen Sie sich also stets auch: Auf welche mir nicht bekannten oder von mir unbemerkten Randereignisse könnte die Person gerade reagieren? Abschließend können auch in der Zukunft liegende Ereignisse beeinflussen, wie eine Person sich in der aktuellen Situation fühlt. Fragen Sie sich: Was ist nach der Situation geplant? Vielleicht hat derjenige zum Beispiel einen Anschlusstermin, der bereits jetzt Sorgen oder Nervosität auslöst.

**Referenzpunkte:** Eine Emotion kann sich a) direkt auf unser Gegenüber beziehen oder auf etwas, das er/sie gerade getan oder gesagt hat; b) auf uns selbst; und c) auf ein mentales Objekt/Subjekt, also auf etwas, das nur in unserer Vorstellung anwesend ist, z. B. eine Person, über die wir gerade sprechen, oder etwas, an das wir gerade denken. Die Gedanken können sich dabei auf die Vergangenheit, Gegenwart oder Zukunft beziehen.

**Sender-Empfänger-Wechsel:** Ob eine Person gerade zuhört oder spricht, kann beeinflussen, wie ein nonverbales Signal zu interpretieren ist. Wir ziehen beispielsweise die Augenbrauen beim Sprechen hoch, um etwas zu betonen. Zeigen wir diese Bewegung hingegen, wenn wir zuhören, ist sie ein Hinweis auf Ungläubigkeit.