

Worte lügen, Körper nicht

Was Gestik und Mimik eines Sprechers verraten, ist wichtiger als das, was sein Mund sagt. Interview mit Professor Hoyer über die Erkenntnisse der Psycholinguistik. **VON ROLAND MISCHKE**

Heute weiß die Psycholinguistik, dass symbolische Gesten Sprachbilder sind, die Ahnungen und Assoziationen wecken, etwa Neugier und Sympathie. Immerhin 55 Prozent unserer Ausdruckskraft kommt aus unserer Körpersprache, Inhalte machen dagegen nur 20 Prozent aus. Professor Michael Hoyer, 41, von der Hochschule Furtwangen in Baden-Württemberg gilt als Experte in puncto Körpersprache. Im Interview erläutert er, wie Körpersprache bei anderen gedeutet werden kann und wie man seine eigene optimiert.

Herr Professor Hoyer, wenn die Körpersprache eine „Sprache“ ist, dann muss sie auch Vokabeln haben. Woraus bestehen diese, und wie viele sind es?

Michael Hoyer: Sie ist eine relativ einfache Sprache, die mit rund 500 Vokabeln – in Gestik, Mimik und Körperhaltung – auskommt. Die gesprochene deutsche Sprache ist wesentlich komplexer. Sie besteht aus über 800 000 Wörtern, von denen durchschnittlich nur 4000 genutzt werden. Unser Wortschatz ist, je nach Generation, Einstellung und Bildung, sehr unterschiedlich. Die Körpersprache dagegen ist einheitlich.

Was sind die wichtigsten Vokabeln der Körpersprache?

Hoyer: Das kann man nicht so einfach sagen. Vielmehr ist es die Summe aller Zeichen, die ausschlaggebend ist für Erfolg oder Misserfolg. Das ist genau wie beim gesprochenen Wort. Wenn wir ein Wort einmal nicht richtig aussprechen, macht das nichts. Nuscheln wir aber einen Satz, so werden wir nicht gut verstanden.

Aber was sind entscheidende körpersprachliche Merkmale?

Hoyer: Diejenigen, die wir im Gesicht und an den Händen anderer ablesen können.

Werden diese Signale von allen Menschen weltweit gleich gedeutet?

Hoyer: Weitgehend ja. Dies manifestiert sich zum Beispiel darin, dass ein Hollywood-Film, der ins Deutsche synchronisiert wird, von der Körpersprache der Schauspieler her nicht synchronisiert werden muss. Ein genereller Unterschied der Körpersprache besteht zwischen Asiaten und dem Rest der Welt. Die asiatische Körpersprache ist grundsätzlich anders. Deshalb haben auch Filme aus Asien so wenig Erfolg bei uns. Die Asiaten produzieren keine schlechteren Filme als andere, aber ihre Körpersprache ist uns fremd und teilweise sogar unheimlich.

Warum erscheinen Asiaten in

Dienstleistungsbranchen viel freundlicher?

Hoyer: Weil für sie das Thema Freundlichkeit sehr wichtig ist. Das spiegelt sich in der Sprache und der Körpersprache wider. Asiaten erscheinen nicht nur freundlicher, sie sind es auch.

Zurück zu unserem Kulturkreis. Worin zeigt sich freundliche Körpersprache?

Hoyer: Zum einen spielen die Hände eine ganz besondere Rolle, man sagt, sie seien der Ausdruck der Seele. Zum anderen ist der Blickkontakt wichtig, man sollte dem Gesprächspartner immer aufrecht in die Augen schauen.

Rechte und linke Hand und die einzelnen Finger sollen besondere Bedeutungen haben?

Hoyer: Ja. Der Daumen: Dominanz. Der Zeigefinger: Wille. Der Mittelfinger: Selbstwertgefühl. Der Ringfinger: Freundschaft. Der kleine Finger: Umgang mit anderen Menschen.

Wer also das Glas erhebt und den kleinen Finger anspreizt...

Hoyer: ... signalisiert einen hohen Wunsch nach freundschaftlichem Umgang mit seinen Mitmenschen

Wer beim Meeting mit dem Zeigefinger agiert...

Hoyer: ... zeigt einen klaren Willen, den er durchsetzen möchte.

Und wer beim Autofahren den ausgestreckten Mittelfinger zeigt...

Hoyer: ... verrät sein eigenes, angegriffenes Selbstwertgefühl.

Wie ist das mit den beiden Körperhälften?

Hoyer: Wir unterscheiden zwischen linksexponiert und rechtsexponiert. Das bedeutet: Zeige ich mit der rechten Hand etwas an, meine ich das rational. Gestikuliere ich mit links, so signalisiere ich Emotionalität. Das manifestiert sich auch beim Tragen des Eherings. Ehering rechts getragen bedeutet in der reinen Lehre: Vernunft. Links getragen: Gefühle. Südländer tragen den Ehering alle an der linken Hand, Mittel- und Nordeuropäer rechts.

Wirken beim Gespräch vor dem Oberkörper verschränkte Arme abweisend?

Hoyer: Darauf antworte ich mit einem entschiedenen Jein. Auf den ersten Blick wirkt es abweisend, aber verschränkte Arme können auch ein Zeichen von Wohlgefühl und Relaxen sein.

Man erlebt immer wieder Leute, die armverschränkt im Gespräch die besten Ideen entwickeln.



So sieht ein Sieger aus, was vor allem die Gestik verrät: Der Daumen signalisiert Dominanz. BILD: BILDAGENTUR-ONLINE

klein (schmalbeinig) macht, kommt ebenfalls besser an. Auch aufrechtes Sitzen wirkt gefestigt.

Was sollte man noch unbedingt wissen?

Hoyer: Häufiges Reiben an der Nase signalisiert Unwissenheit. Der Griff zur Zigarette oder zum Kugelschreiber lässt auf Nervosität schließen. Wer seinen Kopf zwischen den Schultern einzieht, zeigt Angst und will sich verstecken. Mit den Füßen

Michael Hoyer

Michael Hoyer wurde 1966 in Freiburg geboren. Er gilt als einer der Experten auf dem Gebiet der nonverbalen Kommunikation.

1991 bis 1995 Studium der Medieninformatik an der Fachhochschule Furtwangen

Ab 1996 Lehrauftrag „Multi Image & Kommunikationsdesign“ an der Fachhochschule in Furtwangen.



1997 bis 1999: Trainer für Kommunikation und Präsentation

1999 bis 2001: Herausgeber von „AV-TIPP“ – einer Fachzeitschrift für moderne Kommunikation und Präsentation.

2006: Honorarprofessor an der Hochschule Furtwangen, Fakultät Digitale Medien mit dem Schwerpunkt Körpersprache, Rhetorik und Präsentationstechniken.

beim Gespräch zu wippen wirkt arrogant. Offene Armabewegungen dagegen wirken selbstbewusst. Und ein vorgebeugter Körper signalisiert Interesse an der Situation.

Welche Körpersprache-Fehler lassen sich abtrainieren?

Hoyer: Wer sich selbst und andere beobachtet, kommt weiter. Schauen Sie unsere Kanzlerin an. Angela Merkel steht sehr gerade – und sie setzt die Dinge durch, die sie sagt. Das ist souverän. Sie unterstreicht ihre gesprochene Sprache deutlich mit Gesten.

Ist es wichtiger, mehr positive Gestik und Mimik zu erlernen? Oder vor allem daran zu arbeiten, dass negative Körpersprache reduziert wird?

Hoyer: Sie sollten das eine tun, ohne das andere zu lassen. Tendenziell ist es so, dass Fehler in der Körpersprache eher auffallen. Je mehr ein Mensch unter Stress steht, desto deutlicher sind die Signale und umso weniger kann man selbst die eigenen Signale steuern. Das bedeutet, wer sich körpersprachlich verrät, kann dies auch nicht mit besonders positiver Körpersprache an anderer Stelle ausgleichen. Auch wenn nicht alle Menschen die Indikatoren der Körpersprache kennen, wirkt sie doch intuitiv und jeder bildet sich bewusst oder unbewusst ein Urteil.

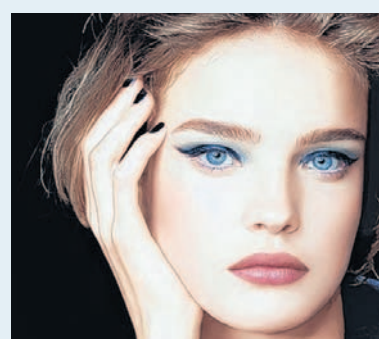
Wie ist das Verhältnis zwischen Körpersprache und gesprochener Sprache?

Hoyer: Laut Fraunhofer-Institut ist Kommunikation wie folgt aufgeschlüsselt: 55 Prozent sind Körpersprache. Die Rhetorik, also wie man etwas sagt, macht 25 Prozent aus. Und lediglich 20 Prozent sind tatsächliche Inhalte.

Die Körpersprache zählt also stets mehr als das gesprochene Wort?

Hoyer: In jedem Fall. Es gibt ein schönes Sprichwort: Die Zunge kann lügen, der Körper nicht.

Kleiner Auszug aus dem Wörterbuch der Körpersprache



Im beruflichen Umfeld sollte der Blickkontakt nicht länger als eine Sekunde dauern. Darüber hinaus wird er als unangenehm empfunden.

Nur Menschen, die einander sehr vertraut sind, blicken sich lange Sekunden in die Augen.



Das freudige, zugewandte Lächeln ist wie ein Aufblinken. Muskeln um die Augen sind mitbeteiligt und vergrößern die Pupillen zu einem Strahlen. Sehr positive Ausstrahlung.

Beim unsicheren, aufgesetzten und berechnenden Lächeln arbeiten nur die Wangenmuskeln, die Pupillen strahlen nicht. Das Lächeln kommt schnell, ist auffallend symmetrisch und fällt rasch zusammen.



Wer beim Gespräch oder Meeting den Kopf in den Nacken sinken lässt, wirkt arrogant – und ist es wohl auch. Die Geste bedeutet: Redet nur, ich weiß es besser!



Kippt einer den Kopf zur Seite, wirkt er anlehnungsbedürftig. Er ist erschöpft, braucht eine Pause.

Liegt der Kopf auf der Brust, erscheint das unterwürfig. Derjenige hat zum Beispiel Angst vor seinem Chef und beugt vor.



Ein sich von anderen abdrehender Körper verweigert die Kooperation.

Ein sich zuwendender Körper zeigt Offenheit.



Ein schweifender Blick bedeutet Ratlosigkeit, manchmal auch Misstrauen.

Ein offener Blick macht vertrauenswürdig. rmi/BILDER: DPA