

Vom Autor des Bestsellers
Menschen lesen
Joe Navarro
mit Toni Sciarra Poynter



Sehen, was andere denken

**DER PRAKTISCHE
GUIDE** MIT DEM SIE JEDEN
DURCHSCHAUEN

mvgverlag 

Joe Navarro

Sehen,
was andere
denken

Joe Navarro



Sehen, was andere denken



mvgverlag 

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.

Für Fragen und Anregungen

info@mvg-verlag.de

2. Auflage 2019

© 2019 by mvg Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Nymphenburger Straße 86

D-80636 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Die englische Originalausgabe erschien 2018 bei Thorsons, einem Imprint von HarperCollinsPublishers unter dem Titel *The Dictionary of Body Language*.

© 2018 by Joe Navarro. All rights reserved.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Birgit Walter

Redaktion: Diane Zilliges

Umschlaggestaltung: Maria Wittek

Umschlagabbildung: iStockphoto

Abbildungen Innenteil: [shutterstock.com/Anna](https://www.shutterstock.com/Anna) Rassadnikova, [shutterstock.com/Arcady](https://www.shutterstock.com/Arcady), [shutterstock.com/bsd](https://www.shutterstock.com/bsd), [shutterstock.com/freelanceartist](https://www.shutterstock.com/freelanceartist), [shutterstock.com/makar](https://www.shutterstock.com/makar), [shutterstock.com/Moschiorini](https://www.shutterstock.com/Moschiorini), [shutterstock.com/M-vector](https://www.shutterstock.com/M-vector)

Satz: Carsten Klein, Torgau

Druck: CPI books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-86882-942-6

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96121-230-9

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96121-231-6

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.mvg-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

*Dieses Buch ist der Liebe meines Lebens gewidmet –
meiner besten Freundin und wichtigsten Lektorin
aller meiner Projekte: meiner Ehefrau Thryth Hillary Navarro.*

»Wenn den Menschen die Sprache gegeben wurde,
um ihre Gedanken zu verbergen, dann war Zweck der
Gesten, diese zu offenbaren.«

John Napier

INHALT

EINLEITUNG	11
DER KOPF	21
DIE STIRN	31
DIE AUGENBRAUEN	37
DIE AUGEN	41
DIE OHREN	57
DIE NASE	61
DER MUND	67
DIE LIPPEN	83
WANGEN UND UNTERKIEFER	93
DAS KINN	99
DAS GESICHT	105
DER HALS	111
DIE SCHULTERN	119
DIE ARME	125
HÄNDE UND FINGER	137

BRUST, BAUCH, GESAMTER RUMPF	163
HÜFTEN, PO UND GENITALBEREICH	175
DIE BEINE	181
DIE FÜSSE	193
ZUSAMMENFASSUNG	201
DANK	203
BIBLIOGRAFIE	207
REGISTER	209

EINLEITUNG

1971, als ich 17 Jahre alt war, begann ich, mir Notizen über menschliche Verhaltensweisen zu machen. Wodurch dieses Interesse motiviert war, kann ich bis heute nicht sagen. Ich sammelte und beschrieb verschiedenste nonverbale Signale – Signale, die Menschen über ihre Körpersprache aussenden. Anfangs waren es die augenfälligen Merkwürdigkeiten, die meine Neugierde weckten: Warum rollen Menschen die Augen, wenn sie einer Äußerung keinen Glauben schenken? Warum legen sie eine Hand in den Nacken, wenn sie eine schlechte Nachricht erhalten haben? Später wurden meine Beobachtungen nuancierter: Warum spielen Frauen mit ihren Haaren, während sie telefonieren, und warum heben sie zum Gruß die Augenbrauen? Diese kleinen Gesten und ihre Vielfalt faszinierten mich. Warum bedienen sich Menschen dieser Signale? Welchen Zweck erfüllen die jeweiligen Verhaltensweisen?

Zugegeben, ein seltsames Hobby für einen Teenager. Das ließen mich auch meine Freunde wissen, die lieber Sammelbilder von Baseballspielern tauschten und stets genau wussten, wer in der laufenden Saison die Statistik als bester Batter anführte und welcher Kicker im American Football die meisten Points after

Touchdown erzielt hatte. Ich hingegen hatte Spaß daran, mich mit den Feinheiten menschlichen Verhaltens zu beschäftigen.

Anfangs notierte ich meine Beobachtungen rein zum privaten Gebrauch auf Karteikarten. Zu jener Zeit waren mir die Arbeiten der Koryphäen auf dem Gebiet der Erforschung von Körpersprache und nonverbaler Kommunikation noch nicht vertraut: Charles Darwin, Bronisław Malinowski, Edward T. Hall, Desmond Morris und mein späterer Freund Dr. David Givens. Mir war lediglich daran gelegen, die Beobachtungen festzuhalten, die ich aufgrund meines Interesses für menschliche Verhaltensweisen und deren Hintergründe machte. Nie hätte ich gedacht, dass ich meine Kartei 40 Jahre später immer noch führen würde.

Im Laufe der Jahre wuchs mein Karteikartensystem auf mehrere Tausend Einträge an. Zu Beginn meiner Sammeltätigkeit ahnte ich selbstverständlich nicht, dass ich später Special Agent des FBI werden und meine Beobachtungen 25 Jahre lang bei der Verfolgung von Straftätern, Spionen und Terroristen nutzen würde. Vermutlich aber war meine Berufswahl eine logische Konsequenz meines Interesses an der Vielfalt nonverbaler Signale und deren Interpretation.

Ich kam als Flüchtling aus dem kommunistischen Kuba in die USA. Ich war damals sieben Jahre alt und sprach kein Englisch. Da ich gezwungen war, mich schnell an die neue Umgebung anzupassen, blieb mir nichts anderes übrig, als mich durch Beobachten zu orientieren. Die für Muttersprachler selbstverständliche Form der Kommunikation war mir nicht zugänglich. Also stützte ich mich auf die Signale, die zu entziffern mir möglich war: auf die Körpersprache. Ich lernte, die Implikation einer Äußerung zu entschlüsseln, indem ich auf die Körperhaltung, den Blick und die angespannten oder lockeren Gesichtszüge meines

Gesprächspartners achtete. Dadurch fand ich heraus, wer mich mochte und wem ich egal war, und ich begriff, wenn jemand böse auf mich war. Ich überlebte in dem für mich fremden Land durch Beobachten. Es war die einzige Möglichkeit.

Natürlich gab es in den USA Aspekte der nonverbalen Kommunikation, die sich von denen in meinem Heimatland unterschieden. In den USA besaßen mündliche Äußerungen eine andere Intonation und Dynamik. In Kuba berührten sich die Menschen oft und standen bei Unterhaltungen nah beieinander. Amerikaner wahrten eine größere Distanz und Berührungen konnten einen kritischen Blick oder Schlimmeres nach sich ziehen.

Meine Eltern hatten keine Zeit, mir diese Dinge zu erklären, da beide jeweils drei Jobs hatten. Ich musste mir alles selbst bringen. Ich lernte, wie sich kulturelle Unterschiede in der nonverbalen Kommunikation ausprägen. Diesen Sachverhalt hätte ich damals freilich nicht in Worte fassen können, es war mir aber sehr wohl bewusst, dass sich das Verhalten der Menschen in den USA in einigen Aspekten von der mir bekannten Körpersprache unterschied und dass es für mich von essenzieller Bedeutung war, diese Zeichen zu begreifen. Ich entwickelte meine eigene Form der wissenschaftlichen Analyse, indem ich die Rolle eines unvoreingenommenen Beobachters einnahm und die körperlichen Signale, die ich bemerkte, nicht nur ein- oder zweimal, sondern mehrmals überprüfte, bevor ich sie in mein Karteisystem aufnahm. Mit der wachsenden Zahl der Karteikarten kristallisierten sich Muster heraus. Vor allem wurde erkennbar, dass sich die meisten Verhaltensweisen als Ausdruck von Wohlbefinden oder Unbehagen klassifizieren ließen. Unser Körper spiegelt Unbehagen in Echtzeit wider.

Ich lernte später, dass viele der den seelischen Zustand anzeigenden Signale (oder genauer: Verhaltensweisen) vom lim-

bischen System ausgehen – dem bei allen Säugetieren vorhandenen Funktionsbereich des Gehirns, der für die Steuerung und Verarbeitung von Emotionen zuständig ist. Diese unwillkürlichen Reaktionen hatte ich in Kuba gesehen und entdeckte sie nun auch in den USA: Menschen hoben zum Gruß die Augenbrauen, wenn sie – ob im Schulgebäude oder durch das Schaufenster eines Tante-Emma-Ladens – jemanden sahen, den sie wirklich mochten. Solchen universellen Verhaltensweisen schenkte ich zunehmend Vertrauen. Sie schienen mir authentisch und zuverlässig. Auf der anderen Seite brachte ich verbale Äußerungen große Skepsis entgegen. Nachdem ich die englische Sprache erlernt hatte, hatte ich Menschen nämlich allzu oft sagen hören, wie gut ihnen etwas gefiel, obwohl ihr Gesichtsausdruck Sekunden vorher das Gegenteil verraten hatte.

Folglich sammelte ich bereits in jungen Jahren Erfahrungen mit Unehrlichkeit. Menschen lügen oft, ihre Körpersprache verrät jedoch ihren wahren Gefühlszustand. Kinder sind bekanntlich schlechte Lügner: Werden sie darauf angesprochen, etwas Unrechtes getan zu haben, kommt es vor, dass sie ihre Missetat durch Nicken eingestehen und gleichzeitig verbal leugnen. Mit zunehmendem Alter werden sie versierter darin, die Unwahrheit zu sagen. Der geübte Beobachter nimmt dennoch wahr, dass etwas nicht stimmt – dass das Thema heikel ist, dass der Sprecher Informationen zurückhält oder nicht hinter seiner Äußerung steht. Viele der Signale beziehungsweise Verhaltensweisen, die diesen Zustand verraten, sind in diesem Buch aufgeführt.

Je älter ich wurde, umso mehr orientierte ich mich an der Körpersprache. In der Schule, beim Sport und sogar beim Spielen mit meinen Freunden – in jedem Umfeld stützte ich mich auf nonverbale Signale. Als ich an der Brigham Young University meinen Abschluss machte, umspannten die auf meinen Karteikarten notierten Beobachtungen bereits einen Zeitraum von

über zehn Jahren. Anders als zuvor in Miami begegnete ich an der Universität vielen Menschen aus fremden Kulturkreisen – unter anderem Osteuropäern, Afrikanern, Chinesen, Vietnamesen, Japanern, Angehörigen der indigenen Bevölkerungsgruppen der USA sowie Menschen, deren Familien auf den pazifischen Inseln beheimatet waren. So konnte ich mein Observationsfeld erweitern.

Während meines Studiums wurden mir auch die wissenschaftlichen Erkenntnisse offenbar, die zu den von mir beobachteten Verhaltensweisen existierten. Um nur ein Beispiel zu nennen: Als ich 1974 beobachtete, wie Kinder, die von Geburt an blind waren, miteinander spielten, verschlug es mir den Atem. Obwohl sie noch nie ein anderes Kind gesehen hatten, zeigten sie Verhaltensweisen, von denen ich angenommen hatte, dass sie durch visuelles Lernen erworben wurden. Sie bekundeten durch einen hüpfenden Gang Begeisterung oder formten selbstbewusst mit ihren Händen ein Dach, indem sie die Kuppen ihrer Finger aneinanderlegten. Die Tatsache, dass sie diese Bewegungen und Gesten zeigten, obwohl sie sie niemals beobachtet hatten, bedeutet – wie ich jetzt lernte –, dass diese Verhaltensweisen fest in der menschlichen DNA verankert sind. Sie sind Teil der archaischen Makrostruktur des Gehirns, die dem Menschen seit Urzeiten das Überleben sichert und die Kommunikation ermöglicht. Somit sind sie universell. In diesem Buch werde ich auf viele Dinge, die uns selbstverständlich sind, ein neues Licht werfen.

Gegen Ende meines Studiums an der Brigham Young University erhielt ich einen Anruf, in dem mir nahegelegt wurde, mich beim FBI zu bewerben. Ich hielt diese Aufforderung für einen Scherz, doch am nächsten Tag klopfen zwei Männer in Anzügen an meine Tür und händigten mir ein Bewerbungsformular aus. Damit nahm mein Leben eine entscheidende Wendung. Zu

jener Zeit war es durchaus üblich, dass sich das FBI an amerikanischen Universitäten nach vielversprechenden Talenten umsah. Wer mich empfahl und warum ich vorgeschlagen wurde, ist mir bis heute nicht bekannt. In jedem Fall aber löste das Angebot, für die renommierteste Strafverfolgungsbehörde der Welt tätig zu werden, bei mir riesige Begeisterung aus.

Als zweitjüngster Anwärter, der je vom FBI angeworben worden war, tauchte ich im Alter von 23 Jahren erneut in eine mir unbekannt Welt ein. In vielerlei Hinsicht fühlte ich mich auf meine Tätigkeit als Agent nicht vorbereitet, doch es gab ein Gebiet, das ich beherrschte: nonverbale Kommunikation. Dies war der einzige Fachbereich, in dem ich mich sicher fühlte. Die Arbeit des FBI besteht zum größten Teil darin, Beobachtungen anzustellen. Sie umfasst selbstverständlich auch die Untersuchung von Tatorten und das Festnehmen von Verbrechern, die meiste Zeit verbringen Agenten jedoch damit, Zeugen zu befragen, Verdächtige zu observieren und Verhöre durchzuführen. Für diese Aufgaben sah ich mich gewappnet.

Ich arbeitete 25 Jahre lang beim FBI. Die letzten 13 Jahre meiner Karriere gehörte ich dem National Security Behavioral Analysis Program (NS-BAP) an. In dieser Eliteeinheit der Abteilung für Nationale Sicherheit, die in Fällen höchster nationaler Bedrohung ermittelte, konnte ich meine Fähigkeiten bei der Decodierung nonverbaler Signale voll entfalten. Die Abteilung, die aus nur sechs Mitarbeitern bestand, die aus 12 000 Special Agents des FBI ausgewählt worden waren, hatte die Aufgabe, das Unmögliche möglich zu machen: Spione, Maulwürfe und Mitarbeiter feindlicher Geheimdienste zu entlarven, die unter dem Schutzmantel der diplomatischen Immunität Angriffe auf die nationale Sicherheit der USA planten.

Bei meinen Einsätzen vertiefte ich meine Kenntnisse der nonverbalen Kommunikation. Die von mir getätigten Beobach-

tungen in einem wissenschaftlichen Experiment an einer Universität zu wiederholen, wäre nicht möglich gewesen. Bei der Lektüre von Fachartikeln über Unehrlichkeit entlarvende Körpersprache war für mich stets offensichtlich, dass die jeweiligen Autoren noch nie eine Befragung eines Psychopathen, eines Terroristen, eines hochrangigen Mitglieds der Mafia oder eines Mitarbeiters des sowjetischen Geheimdienstes durchgeführt hatten. Die von ihnen in Versuchen mit ihren Studenten gewonnenen Ergebnisse waren vermutlich innerhalb des universitären Kontexts tragfähig. Mit dem wahren Leben hatten sie wenig zu tun. Die Beobachtungen, die ich in der Praxis machte, ließen sich nicht unter experimentellen Bedingungen bewerkstelligen, und kein Wissenschaftler reichte mit seinen Recherchen an mein Forschungsmaterial – fast 13 000 Befragungen, die ich im Laufe meines Berufslebens durchführte, und Tausende Stunden Filmmaterial von Überwachungskameras, die ich analysierte – sowie an die Beschreibungen der von mir registrierten Verhaltensweisen heran. Die 25 Jahre, die ich beim FBI arbeitete, waren mein Masterstudiengang. Und indem ich mehrere Spione durch die Analyse ihrer Körpersprache überführte, erwarb ich meinen Doktorgrad.

Nach meinem Abschied vom FBI war es mein Anliegen, andere an meinem Wissen über die Körpersprache teilhaben zu lassen. Das 2008 veröffentlichte Buch *What Every BODY Is Saying* entsprang diesem Wunsch. In diesem Buch, in dem die Konzepte »Wohlbefinden« und »Unbehagen« im Vordergrund stehen, zeigte ich auf, dass Adaptoren wie das Berühren des eigenen Gesichts oder das Streichen durchs Haar – Beruhigungsgesten, die wir einsetzen, um in alltäglichen Situationen Stress abzubauen – allgegenwärtig sind. Meine Erläuterung des Ursprungs dieser universellen Verhaltensweisen habe ich auf wissenschaftliche Erkenntnisse aus den Bereichen der Psycho-

logie und der Evolutionsbiologie sowie den jeweiligen kulturellen Kontext gestützt.

What Every BODY Is Saying wurde zum internationalen Bestseller. Das Buch wurde in Dutzende Sprachen übersetzt – auf Deutsch ist es unter dem Titel *Menschen lesen. Ein FBI-Agent erklärt, wie man Körpersprache entschlüsselt* erschienen. Weltweit wurden mehr als eine Million Exemplare verkauft. Bei den Vorträgen, die ich nach der Veröffentlichung des Buches hielt, hörte ich immer wieder, dass sich die Leser weiteres Material in leichter zugänglicher Form wünschten. Es bestand großes Interesse an einer Art Bedienungshandbuch – einer praktischen Anleitung, mit deren Hilfe man im Alltag beobachtete Verhaltensweisen rasch entschlüsseln kann.

Mit *Sehen, was andere denken* liegt dieses Handbuch nun vor. Es enthält – nach Körperregionen von Kopf bis Fuß geordnet – über 400 der wichtigsten nonverbalen Signale, die ich während meiner beruflichen Laufbahn beobachtet habe. Ich hoffe, die Lektüre dieses Buches wird Ihnen all die Erkenntnisse über Körpersprache vermitteln, auf die meine Kollegen und ich zurückgegriffen haben. Als FBI-Agenten haben wir unsere Fähigkeiten zur Decodierung nonverbaler Signale natürlich bei der Befragung von Tatverdächtigen eingesetzt. Sie aber können Ihre neu erworbenen Kenntnisse in derselben Weise nutzen, wie ich es seit meiner Ankunft in den USA getan habe: um die Menschen, mit denen Sie am Arbeitsplatz und in der Freizeit zu tun haben, besser zu verstehen. In sozialen Beziehungen ist die Analyse unserer primären Kommunikationsform – der nonverbalen Signale – meiner Ansicht nach der beste Weg, um die Beweggründe und Gefühlszustände unseres Gegenübers zu begreifen.

Mit diesem Buch hoffe ich die Neugier all jener zu befriedigen, die sich für die Hintergründe menschlicher Verhaltensweisen und die Bedeutung bestimmter Gesten interessieren.

Ahmen Sie bei der Lektüre die beschriebenen Verhaltensweisen nach, um ein Gespür dafür zu bekommen, wie diese nach außen wirken und wie sie sich anfühlen. Durch das Nachahmen prägen sich die Gesten besser ein und Sie erkennen sie leichter wieder, wenn ein anderer Mensch sie zeigt. Wenn Sie wie ich Spaß daran haben, Leute zu beobachten, wenn Sie gern in der Lage wären, die Gedanken, Gefühle, Wünsche, Ängste und Absichten Ihrer Arbeitskollegen, Freunde oder Schulkameraden zu durchschauen, wird Ihnen dieses Buch Freude bereiten.



DER KOPF

Das menschliche Verhalten wird natürlich vom Gehirn gesteuert. Ob auf bewusster oder unbewusster Ebene – unser Gehirn ist ständig aktiv. Die von ihm ausgesendeten Signale kontrollieren den Herzschlag, die Atmung, die Verdauung und viele weitere Körperfunktionen. Große Bedeutung kommt aber auch der Stirn, den Haaren, den Augen, der Nase, den Ohren und dem Kinn zu, die auf unterschiedliche Weise kommunikative Signale aussenden und Auskunft über unsere Verfassung geben – von unserem allgemeinen Gesundheitszustand bis hin zu Kummer und Stress. Widmen wir uns also zunächst dem Teil des Körpers, auf den wir als Eltern, Freunde, Arbeitskollegen oder Lebenspartner unser ganzes Leben lang zuerst unsere Aufmerksamkeit richten, um herauszufinden, was in unserem Gegenüber vor sich geht.

1. **Kopfbedeckung** – Kleidungs- und Schmuckstücke zur Bedeckung des Kopfes werden in allen Kulturen der Welt verwendet. Sie erfüllen verschiedenste Funktionen. Sie sind Kennzeichen einer Führungsposition (Federschmuck der indigenen Völker der USA), eines Berufs (Kochmüt-

ze, Feuerwehrhelm), des sozialen Status (Melone, Pillbox-Hut) oder der Religionszugehörigkeit (Pileolus der katholischen Geistlichen, Kippa der Juden). Sie verweisen auf bestimmte Hobbys (Fahrrad- oder Kletterhelm) oder die Verbundenheit mit einer Gruppierung (Lieblingssportverein, Studentenverbindung). Die Kopfbedeckung eines Menschen ist Indiz für seine Position innerhalb der Gesellschaft und seinen sozioökonomischen Status. Sie kann Hinweis darauf sein, wem er sich zugehörig fühlt, woran er glaubt, wie er sich selbst wahrnimmt oder in welchem Maße er sich gegen gesellschaftliche Konventionen stellt.

2. **Haar** – Das Kopfhaar ist im Bereich der nonverbalen Kommunikation von großer Bedeutung. Gepflegtes Haar ist allen Menschen wichtig, auch wenn dieses Bedürfnis oft nur im Unterbewusstsein vorhanden ist. Ungepflegtes, ungewaschenes oder zerzaustes Haar gilt oft als Zeichen schlechter Gesundheit und wird vor allem mit psychischen Erkrankungen assoziiert. Mit unserem Kopfhaar und unseren Frisuren senden wir die unterschiedlichsten Signale aus: Wir locken und verführen, wir zeigen uns angepasst oder irritieren und schockieren. Häufig liefert der Haarschnitt auch Hinweise auf den beruflichen Werdegang – der renommierte Anthropologe David Givens bezeichnet ihn als »inoffizielles Resümee«, das Auskunft gibt über den Rang, den die betreffende Person innerhalb eines Unternehmens bekleidet. In vielen Kulturen spielt die Haartracht bei der Partnersuche und in Liebesbeziehungen eine entscheidende Rolle. Die meisten Menschen folgen mit ihren Frisuren sowohl kulturellen Normen als auch aktuellen Trends. Wer sich gegen diese Konventionen stellt, grenzt sich von der Gesellschaft ab.