

Joe Navarro

mit Marvin Karlins



Menschen lesen

Ein FBI-Agent erklärt,
wie man Körpersprache
entschlüsselt

mvgverlag 

**SPIEGEL
Bestseller**

Joe Navarro
mit Marvin Karlins

Menschen lesen

Besuchen Sie uns unter
www.menschen-leser.de

Abonnieren Sie unseren Newsletter und erhalten Sie exklusive Informationen, kostenlose Leseproben und tolle Specials!

Joe Navarro

mit Marvin Karlins

Menschen lesen

Ein FBI-Agent erklärt,
wie man Körpersprache
entschlüsselt

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

Für Fragen und Anregungen:

info@mvg-verlag.de

19. Auflage 2019

© 2010 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 2008 bei Collins, einem Imprint von HarperCollins Publishers unter dem Titel *What every Body is saying*.

© der Originalausgabe 2008 by Joe Navarro. All rights reserved. This edition published by arrangement with HarperCollins Publishers, LLC.

Fotos von Mark Wemple, Illustrationen (bis auf das Diagramm des limbischen Gehirns) von David A. Andrade

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: Dr. Kimiko Leibnitz, Würzburg
Redaktion: wortvollendet, Pia Gelpke, Berlin
Umschlaggestaltung: Maria Wittek, München
Umschlagabbildung: iStockphoto
Satz: Daniel Förster, Grafikstudio Foerster, Belgern
Druck: GGP Media GmbH, Pöbneck
Printed in Germany

ISBN Print: 978-3-86882-213-7
ISBN E-Book (PDF): 978-3-86415-263-4
ISBN E-Book (EPUB, Mobi): 978-3-86415-003-6

Weitere Informationen zum Verlag finden sie unter

www.mvg-verlag.de

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

*Für meine Großmutter Adelina,
deren welke Hände auf liebevolle Weise
aus einem Knaben einen Mann geformt haben.*

Joe Navarro

*Für meine Frau Edyth, die mich mit ihrer Liebe
gesegnet und mich gelehrt hat,
was es heißt, ein fürsorglicher Mensch zu sein.*

Marvin Karlins

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
Danksagungen	13
1. Die Geheimnisse nonverbaler Kommunikation	17
2. Unser limbisches Erbe	37
3. Zeigt her eure Füße - Was Beine und Füße erzählen	67
4. Torso-Tipps - Rumpf und Schultern verraten einiges	99
5. Greifbares Wissen - Die nonverbale Sprache der Arme	123
6. Alles eine Fingerübung - Wie Hände und Finger zu uns sprechen ...	147
7. Der Spiegel der Seele - Was uns die Mimik sagt	179
8. Der Täuschung auf der Spur - Bitte sorgfältig lesen!	219
9. Zu guter Letzt noch ein paar Gedanken mit auf den Weg	249
Bibliografie	251
Stichwortverzeichnis	257

Vorwort

Ich sehe, was du denkst

Marvin Karlins, Ph.D.
Professor für Management

Seelenruhig saß der Mann am Tisch und antwortete überlegt auf alle Fragen des FBI-Agenten. Er galt in dem Mordfall nicht als Hauptverdächtiger, sein Alibi war glaubwürdig und er wirkte absolut aufrichtig. Aber so schnell wollte sich der Agent nicht zufriedengeben. Mit dem Einverständnis des Befragten stellte er ihm eine Reihe hypothetischer Fragen zur Mordwaffe:

»Wenn Sie dieses Verbrechen begangen hätten, hätten Sie eine Schusswaffe verwendet?«

»Wenn Sie dieses Verbrechen begangen hätten, hätten Sie ein Messer verwendet?«

»Wenn Sie dieses Verbrechen begangen hätten, hätten Sie einen Eispickel verwendet?«

»Wenn Sie dieses Verbrechen begangen hätten, hätten Sie einen Hammer verwendet?«

Eine dieser Waffen, und zwar der Eispickel, war bei dem Verbrechen tatsächlich zum Einsatz gekommen. Doch nur der Mörder konnte wissen, welcher Gegenstand als Tatwaffe wirklich benutzt worden war, denn der Öffentlichkeit war diese Information vorenthalten worden. Während der FBI-Agent die Liste der möglichen Mordwerkzeuge durchging, beobachtete er

den Verdächtigen genau. Als er den Eispickel erwähnte, senkte der Mann seine Augenlider und hielt sie so lange geschlossen, bis die nächste Waffe genannt wurde. Instinktiv erfasste der Agent die Bedeutung dieses Verhaltens und von diesem Zeitpunkt an rückte der Mann, der zunächst nicht zum Kreis der Hauptverdächtigen gezählt hatte, zunehmend ins Zentrum der Untersuchung. Nur wenige Zeit später gestand er das Verbrechen.

Und wieder ein Erfolg für Joe Navarro, diesen erstaunlichen Ermittler, dem es in 25 ruhmvollen Jahren beim FBI nicht nur gelungen ist, den Eispickelmörder zu entlarven, sondern der auch zahlreichen anderen Kriminellen das Handwerk gelegt hat, darunter auch mehreren »Meisterspionen«. Wenn man ihn fragt, wie er das anstellt, antwortet er für gewöhnlich mit ruhiger Stimme: »Das verdanke ich meiner Fähigkeit, Menschen lesen zu können.«

In der Tat hat Joe sich sein ganzes Berufsleben lang mit dem Spezialgebiet der nonverbalen Kommunikation – dazu gehören Mimik, Gestik, Körperbewegungen (Kinesik), Distanz- beziehungsweise Raumverhalten (Proxemik), Berührungen, Haltung, selbst Kleidung – beschäftigt und kann daher in der Regel recht schnell entschlüsseln, was in einem Menschen vorgeht, was er plant und ob seine Äußerungen der Wahrheit entsprechen oder nicht. Für Kriminelle, Terroristen und Spione, die unter seiner genauen Beobachtung normalerweise mehr als genug verräterische Körpersignale (sogenannte »Tells«) aussenden, die ihre geheimen Gedanken und Absichten offenbaren, ist das natürlich eine Hiobsbotschaft.

Für Sie als Leser ist es jedoch eine sehr erfreuliche Nachricht. Denn exakt dieses Wissen um nonverbale Kommunikation, das Joe zu einem Experten in Sachen Spionageabwehr, einem »menschlichen Lügendetektor« und schließlich einem geachteten Ausbilder des FBI gemacht hat, wird er mit Ihnen teilen, damit Sie die Gefühle, Gedanken und Absichten Ihrer Mitmenschen besser verstehen lernen. Mithilfe seiner Erfahrung als Autor und Dozent wird Joe Ihnen beibringen, wie man nonverbales Verhalten professionell beobachtet und entschlüsselt, um auf diese Weise besser darauf eingehen zu können. Ob nun beruflich oder privat, dieses Wissen wird Ihnen in jeder Lebenslage von Nutzen sein.

Vieles von dem, was Joe Ihnen in diesem Buch nahebringen wird, wurde noch vor 15 Jahren in wissenschaftlichen Kreisen weitgehend abgelehnt. Erst durch neue Verfahren wie Gehirnscanning und Neuroimaging sind Wis-

senschaftler heute in der Lage, die Interpretation jener Verhaltensweisen zu bestätigen, die Joe schon vor langer Zeit erarbeitet hat. Mithilfe der neuesten Erkenntnisse auf den Gebieten der Psychologie, Neurobiologie, Medizin, Soziologie, Kriminologie, Kommunikationswissenschaften und Anthropologie – sowie dank eines Vierteljahrhunderts Erfahrung als FBI-Agent – wird Joe Sie in die Lage versetzen, nonverbale Kommunikation erfolgreich zu deuten und für Ihre persönlichen Ziele zu nutzen. Sein Rat ist begehrt, denn aufgrund seines fundierten Fachwissens gilt Joe inzwischen weltweit als Koryphäe. So kommt es auch, dass er inzwischen regelmäßig in Fernsehsendungen wie der *Today Show* auf NBC, *CNN Headline News*, *Fox Cable News* und *Good Morning America* auf ABC interviewt wird. Darüber hinaus hält er auch weiterhin Seminare über nonverbale Kommunikation für das FBI, die CIA sowie andere nachrichtendienstliche Behörden. Er arbeitet sowohl national als auch international als Berater für die Finanz- und Versicherungsbranche sowie für führende Anwaltskanzleien. Joe lehrt außerdem an der Saint Leo Universität und an diversen medizinischen Fakultäten in den USA, wo er dank seiner einzigartigen Erkenntnisse über nonverbale Kommunikation eine große aufmerksame Zuhörerschaft gefunden hat. Unter anderem auch unter Ärzten, die lernen möchten, schneller und besser zu erkennen, was in ihren Patienten vorgeht. Was Joe zu einem derart herausragenden Meister seines Fachs macht, ist die einzigartige Kombination aus akademischem Know-how und Berufserfahrung in Sachen nonverbaler Kommunikation, die er in zahlreichen realen, mitunter brisanten Fällen gesammelt hat. Und das merkt man diesem Buch an.

Nachdem ich mit Joe gearbeitet, seine Seminare besucht und seine Ideen auf mein eigenes Leben angewandt habe, glaube ich fest daran, dass das, was Sie auf diesen Seiten erfahren werden, sehr bedeutsam ist und Ihnen dabei helfen wird, ein besseres Verständnis für nonverbale Ausdrucksformen zu entwickeln. Ich sage das als ausgebildeter Psychologe, der sich entschlossen hat, an diesem Buchprojekt mitzuarbeiten, weil ich von Joes bahnbrechender Idee begeistert war, das *wissenschaftlich fundierte* Wissen um nonverbale Kommunikation so anzuwenden, dass sich damit sowohl berufliche Ziele als auch persönlicher Erfolg leichter erreichen lassen.

Auch bin ich von seiner argumentativen, umsichtigen Herangehensweise an dieses Thema beeindruckt. Obwohl uns natürlich die Beobachtung nonverbaler Signale eine Interpretation vieler Verhaltensweisen ermöglicht, warnt uns Joe zugleich davor, sich allein auf die Körpersprache zu verlassen, um beispielsweise eine vorsätzliche Täuschung als solche zu enttarnen. Das ist eine wichtige und vor allem selbstkritische Erkenntnis, die von Laien ebenso wie von Strafverfolgungsbehörden oft vernachlässigt wird. Wir sollten uns daher immer wieder ermahnen, wirklich *sehr* vorsichtig zu sein, bevor wir einen Menschen auf der Grundlage nonverbaler Verhaltensweisen als ehrlich oder unehrlich einstufen.

Anders als in vielen anderen Büchern, die sich mit diesem Thema befassen, beruhen die nachfolgend vorgestellten Informationen nicht auf persönlichen Meinungen oder vagen Spekulationen, sondern auf harten wissenschaftlichen Fakten und praktisch erprobten Erkenntnissen. Ferner hebt dieses Buch einen Aspekt hervor, den andere Veröffentlichungen häufig außer Acht lassen: die entscheidende Rolle, die das *limbische System* des menschlichen Gehirns im Hinblick auf unbewusste, nonverbale Verhaltensweisen spielt.

Auch Sie können die lautlose Sprache des Körpers erlernen. Dieses Buch wird Ihnen dabei helfen, und zwar unabhängig davon, ob Sie sich nun mit nonverbaler Kommunikation befassen, weil Sie damit berufliche Ziele verbinden oder weil Sie einfach nur Ihre Freunde und Ihre Familie besser verstehen möchten. Um diese Sprache zu beherrschen, ist es nicht nur erforderlich, die folgenden Kapitel durchzuarbeiten, sondern Sie müssen auch ausreichend viel Zeit und Energie investieren, um Joes Lehren in Alltagssituationen umzusetzen und anzuwenden.

So werden Sie ebenfalls lernen, »Menschen zu lesen«, ihr nonverbales Verhalten zu verstehen und zu entschlüsseln – nicht zuletzt, um ihre Handlungen besser vorhersagen zu können. Dazu ist zwar zunächst ein gewisser Aufwand erforderlich, aber Sie werden sehen, dass es sich lohnt. Atmen Sie also tief durch, schlagen Sie das erste Kapitel auf und freuen Sie sich darauf, all jene wichtigen nonverbalen Verhaltensweisen kennenzulernen, die Joe Ihnen vorstellen wird. Schon bald wird das umfangreiche Wissen um die Körpersprache für Sie kein Buch mit sieben Siegeln mehr sein.

Danksagungen

Schon bei den ersten Entwürfen zu diesem Buch wurde mir bewusst, dass dieses Projekt seinen Anfang eigentlich schon viel früher genommen hatte. Und zwar nicht erst mit meinem Interesse an Büchern über nonverbales Verhalten, auch nicht damit, dass ich anfang, mich akademisch in diesem Bereich fortzubilden oder für das FBI zu arbeiten. Es fing schon viele Jahre früher an – im engsten Familienkreis.

Meine Fähigkeit, die Gedanken und Gefühle anderer Menschen zu lesen, habe ich in erster Linie meinen Eltern, Albert und Mariana Lopez, wie auch meiner Großmutter, Adelina Paniagua Espino, zu verdanken. Sie alle haben mir auf ihre eigene Weise verschiedene Dinge über die Bedeutung und Aussagekraft nonverbaler Kommunikation vermittelt. Meine Mutter brachte mir bei, wie wertvoll Körpersprache ist, wenn es darum geht, mit anderen zu interagieren. Eine subtile Geste, so lehrte sie mich, kann eine angespannte Situation entschärfen oder jemandem dabei helfen, sich wohler zu fühlen – eine Fähigkeit, die sie ihr ganzes Leben lang mühelos angewandt hat. Mein Vater brachte mir bei, wie kraftvoll nonverbale Kommunikation sein kann; ein einziger Blick von ihm kann ganze Bände sprechen. Er ist ein Mensch, der allein durch seine Anwesenheit Respekt ausstrahlt. Und von meiner Großmutter, der ich dieses Buch widme, lernte ich, dass selbst kleine Gesten wie ein Lächeln, ein Kopfneigen, eine sanfte Berührung zur rechten Zeit eine enorme Wirkung haben können; manchmal sogar eine heilsame. Tag für Tag brachte sie mir Weisheiten wie diese bei und bereitete mich so darauf vor, die Welt und die Menschen um mich herum genauer zu beobachten. In diesem Buch finden sich aber nicht nur die Weisheiten meiner Großmutter, ich hatte noch viele andere Lehrmeister.

An der Brigham Young Universität lehrten mich J. Wesley Sherwood, Richard Townsend und Dean Clive Winn II viel über Polizeiarbeit und die Beobachtung von Straftätern. Später brachten mir beim FBI Leute wie Doug Gregory, Tom Riley und Julian »Jay« Koerner, Dr. Richard Ault und David G. Major bei, auf welche feinen Verhaltensnuancen es im Rahmen von Spionageabwehreinheiten ankommt. Ihnen allen habe ich die umfassende Schulung meiner Beobachtungsgabe zu verdanken. Dank schulde ich auch Dr. John Schafer, Ex-FBI-Agent und Forschungsbeauftragter des dem FBI zugehörigen Behavioral Analysis Program, der mich zum Schreiben ermuntert und mir bei vielen Gelegenheiten gestattet hat, sein Co-Autor zu sein. Marc Reeser, mit dem ich so lange Jagd auf Spione gemacht habe, verdient ebenfalls meine höchste Anerkennung. Auch meinen zahlreichen anderen Kollegen in der National Security Division des FBI danke ich herzlich für ihre Unterstützung.

Die Ausbildung beim FBI ist immer erstklassig und so erwarb ich meine wissenschaftlichen Kenntnisse über nonverbale Kommunikation von Koryphäen wie Joe Kulis, Paul Ekman, Maureen O'Sullivan, Mark Frank, Bella M. DePaulo, Aldert Vrij, Reid Meloy und Judy Burgoon – entweder im persönlichen Unterricht oder mittels ihrer Fachveröffentlichungen. Mit vielen dieser Wissenschaftler habe ich mich später auch angefreundet, unter anderem mit David Givens, dem Leiter des Center for Nonverbal Studies in Spokane, Washington, dessen Schriften, Lehren und Ratschläge mich bis heute stets begleiten. Die Forschungen und Veröffentlichungen dieser Experten haben mein Leben enorm bereichert und deshalb habe ich ihr Wissen ebenso in dieses Buch einfließen lassen wie das von Wissenschaftlern wie Desmond Morris, Edward Hall und Charles Darwin, der mit seinem bahnbrechenden Werk *Der Ausdruck der Gemüthsbewegungen bei dem Menschen und den Thieren* den Anstoß für jede weitere Forschung auf diesem Gebiet geliefert hat.

Neben diesen Persönlichkeiten, welche die akademischen Grundlagen für das vorliegende Buch lieferten, haben auch viele andere Menschen auf ihre Weise zu diesem Projekt beigetragen, ihnen gebührt ebenfalls mein Dank. Wenn es um Forschung geht, ist es immer von Vorteil, meine gute Bekannte Elizabeth Lee Barron von der Universität von Tampa an meiner Seite zu haben. Zu großem Dank verpflichtet bin ich auch Dr. Phil Quinn von der Universität von Tampa und Professor Barry Glover von der Saint Leo Univer-

sität für all die Jahre der Freundschaft und die Bereitschaft, sich meinem vollen Termin- und Reiseplan anzupassen.

Dieses Buch wäre nicht dasselbe ohne die tollen Fotos, dafür bedanke ich mich bei dem angesehenen Fotografen Mark Wemple. Ein großes Dankeschön geht natürlich auch an Ashlee B. Castle, meine Verwaltungsassistentin, die auf die Frage, ob sie bereit wäre, für das Buch Grimassen zu schneiden, mit einem lakonischen »Klar, warum nicht?« antwortete. Ihr seid die Besten! Des Weiteren danke ich auch dem in Tampa ansässigen Künstler David R. Andrade für seine Illustrationen.

Bei meinem Verlag HarperCollins möchte ich drei Personen ganz besonders danken: Matthew Benjamin, meinem geduldligen Herausgeber, der unser gemeinsames Buchprojekt mit größtem Engagement und höchster Professionalität umgesetzt hat. Und natürlich der verantwortlichen Redakteurin Toni Sciarra, deren beharrlichem Einsatz es zu verdanken ist, dass dieses Buch rechtzeitig seine endgültige Form erhielt. Zu diesem wunderbaren Verlagsteam gehört auch meine Lektorin Paula Cooper, der ich ebenfalls zu großem Dank verpflichtet bin. Und an dieser Stelle möchte ich auch noch einmal ganz ausdrücklich Dr. Marvin Karlins danken – dafür, dass er geradezu unermüdlich dabei geholfen hat, meine Ideen in eine präsentable Buchform zu bringen; und besonders für seine netten Worte im Vorwort.

Große Dankbarkeit empfinde ich auch gegenüber meiner lieben Freundin Dr. Elizabeth A. Murray, einer Vollblutwissenschaftlerin und Dozentin, die sich trotz eines vollen Unterrichtsplans die Zeit genommen hat, um die ersten Fassungen dieses Manuskripts zu korrigieren und mich an ihrem umfassenden Wissen über den menschlichen Körper teilhaben zu lassen.

Meiner Familie – sowohl dem engeren als auch dem weiteren Kreis – danke ich für die Geduld, die sie mir und meinem Schreibprozess entgegengebracht hat, wenn ich wieder einmal nicht die Freizeit mit ihr verbringen konnte. An Luca richte ich ein *muito obrigado*. Meiner Tochter Stephanie danke ich jeden Tag für ihre herzliche, liebevolle Art.

Alle genannten Menschen haben auf die eine oder andere Weise zu diesem Buch beigetragen; und all ihr Wissen und ihre Erkenntnisse werde ich nachfolgend mit Ihnen teilen. Ich habe dieses Buch in dem Bewusstsein geschrieben, dass viele von Ihnen diese Informationen im täglichen Leben nutzen werden. Deshalb habe ich mich besonders darum bemüht, mich

möglichst klar und prägnant auszudrücken. Sollten Sie irgendwelche Fehler in diesem Buch entdecken, bin ich allein dafür verantwortlich.

Es gibt im Lateinischen ein altes Sprichwort, das besagt: »Wer lehrt, der lernt« (*Qui docet discit*). In vielerlei Hinsicht verhält es sich beim Schreiben ganz genauso; es ist ein Prozess des ständigen Lernens und Erkennens, der rückblickend ein großes Vergnügen für mich war. Nun bleibt mir nur zu hoffen, dass am Ende der Lektüre auch Sie Ihr Wissen darüber erweitern konnten, wie wir ohne Worte kommunizieren – und dass Ihr Leben, wie auch das meine, dadurch auf vielfältige Weise bereichert wird.

Joe Navarro
Tampa, Florida
August 2007

1. Die Geheimnisse nonverbaler Kommunikation

Jedes Mal, wenn ich mich mit anderen Menschen über das Thema Körpersprache austausche, fällt zwangsläufig irgendwann die Frage: »Joe, wie bist du überhaupt darauf gekommen, dich mit nonverbalem Verhalten zu befassen?« Nun, das war nichts, was ich mir speziell vorgenommen oder langfristig geplant hätte. Mein Interesse erwuchs vielmehr aus einer praktischen Notwendigkeit heraus – der Notwendigkeit, sich erfolgreich an eine neue, fremde Lebensart anzupassen. Als ich acht Jahre alt war, kam ich als Flüchtling aus Kuba in die USA. Wir verließen die Insel nur wenige Monate nach der Schweinebucht-Invasion und waren damals zunächst überzeugt, wir würden nur kurze Zeit in den Vereinigten Staaten bleiben.

Am Anfang konnte ich kein Wort Englisch und so tat ich das, was auch Tausende anderer Immigranten taten, die ins Land kamen. Wenn ich zu meinen neuen Schulkameraden dazugehören wollte, so wurde mir schnell klar, dann musste ich mich auf die »andere« Sprache konzentrieren, die mir leichter zugänglich war: die Sprache nonverbaler Verhaltens. Und ich stellte fest, dass ich *diese* Sprache sofort übersetzen und verstehen konnte. In jener Zeit betrachtete ich den menschlichen Körper als eine Art Schautafel, auf der die Gedanken eines Menschen bildlich dargestellt sind – anhand von Mimik, Gestik und anderen Bewegungen konnte ich sie ablesen. Mit der Zeit lernte ich natürlich Englisch – und büßte sogar einige Fähigkeiten in meiner Muttersprache ein –, aber die nonverbale Sprache des Körpers blieb für mich immer wichtig, denn ich hatte schon in jungen Jahren gelernt, dass ich mich auf die nichtsprachlichen Kommunikationssignale meiner Mitmenschen fast immer verlassen konnte.

Anfangs nutzte ich Körpersprache, um dahinterzukommen, was meine Klassenkameraden und Lehrer mir zu vermitteln versuchten und welche Haltung sie mir gegenüber einnahmen. Eines der ersten Dinge, die ich bemerkte, war, dass Schüler oder Lehrer, die mich wirklich mochten, ihre Augenbrauen hoben, wenn ich den Raum betrat. Andererseits kniffen diejenigen, die mir nicht sonderlich freundlich gesinnt waren, ihre Augen leicht zusammen, wenn ich auf der Bildfläche erschien – ein Verhalten, das man nie wieder vergisst, wenn man es einmal beobachtet hat. Wie so viele andere Immigranten vor mir verwendete ich diese nonverbalen Informationen, um Freundschaften schnell einschätzen und aufbauen zu können, um trotz der Sprachbarriere in Kontakt mit anderen zu treten, Konflikten aus dem Weg zu gehen und gute Beziehungen zu pflegen. Viele Jahre später half mir das Wissen um diese Besonderheit der Mimik dabei, als Special Agent beim Federal Bureau of Investigation (FBI) Verbrechen zu lösen (siehe Kasten 1).

Ausgehend von dem, was ich in meinem Leben lernte, und meiner besonderen Ausbildung möchte ich Ihnen beibringen, wie man die Welt aus Sicht eines FBI-Experten für nonverbale Kommunikation wahrnimmt: Es offenbart sich ein lebendiges, dynamisches Umfeld, in dem jede menschliche Interaktion eine Vielzahl von Informationen in sich birgt. Und diese Informationen in Form von lautlosen Signalen können Sie dazu nutzen, um mehr darüber zu erfahren, was Menschen denken, was sie fühlen und was sie zu tun beabsichtigen. Wenn Sie es schaffen, dieses Wissen in der Praxis anzuwenden, dann wird Ihnen das in allen Lebenslagen enorme Vorteile verschaffen. Es kann Sie aber auch schützen, weil Sie Einblicke in menschliche Verhaltensweisen erhalten werden, die Ihnen sonst verborgen geblieben wären.

Was versteht man unter nonverbaler Kommunikation?

Nonverbale Kommunikation, die oft auch als nonverbales Verhalten oder Körpersprache bezeichnet wird, ist – ebenso wie das gesprochene Wort – eine Form der Informationsvermittlung, nur dass sie mithilfe von Mimik, Gestik, Berührungen, Körperbewegungen, Haltung, Körperinszenierung (Kleidung, Schmuck, Frisur, Tätowierungen und so weiter) und sogar mithilfe von Tonfall, Klangfarbe und Lautstärke der Stimme umgesetzt wird. Non-

MIT EINEM WIMPERNSCHLAG

Kasten 1

Wir weichen einem Blick aus, wenn wir uns unwohl fühlen oder etwas sehen, das uns nicht gefällt. Das Zusammenkneifen der Augen (wie im Fall meiner Klassenkameraden) und das Schließen oder Zuhalten unserer Augen sind Verhaltensweisen, die wir entwickelt haben, um uns vor dem Anblick unerwünschter Dinge zu schützen, aber auch, um unsere Geringschätzung anderen gegenüber zum Ausdruck zu bringen.

Als Ermittler machte ich mir dieses Wissen einmal zunutze, als ich im Fall eines verheerenden Hotelbrands in Puerto Rico ermittelte, bei dem 97 Menschen ums Leben gekommen waren. Schnell geriet ein Wachmann unter Verdacht, weil das Feuer just in seinem Zuständigkeitsbereich ausgebrochen war. Eine der Methoden, mit denen wir schließlich herausfanden, dass er das Feuer nicht gelegt hatte, war, ihm eine Reihe präziser Fragen zu stellen: Wo er sich vor Ausbruch des Feuers befunden habe. Wo er zum Zeitpunkt des Ausbruchs gewesen sei. Und schließlich, ob er das Feuer gelegt habe oder nicht. Bei jeder Frage beobachtete ich sorgsam, ob er Anstalten machte, meinem Blick auszuweichen. Nur einmal wandte er die Augen ab, nämlich bei der Frage, wo er sich bei Ausbruch des Feuers befunden habe. Seltsamerweise schien ihn die Frage »Haben Sie das Feuer gelegt?« nicht weiter zu beunruhigen. Dies sagte mir, dass das eigentliche Problem nicht seine mögliche Beteiligung an der Brandstiftung war, sondern vielmehr sein Aufenthaltsort zum Zeitpunkt der Katastrophe. Die leitenden Ermittler hakten diesbezüglich nach und schließlich gab er zu, seinen Posten verlassen zu haben, um seiner Freundin einen Besuch abzustatten, die ebenfalls in dem Hotel tätig war. Bedauerlicherweise drangen die Brandstifter genau während dieser Zeit in den Bereich ein, den er hätte bewachen sollen, und legten das Feuer.

Der ausweichende Blick des Wachmanns gab uns den notwendigen Hinweis, um ganz gezielt einer bestimmten Frage weiter nachzugehen, die schließlich zur Lösung des Falls führte. Kurz darauf wurden die drei für das tragische Feuer verantwortlichen Brandstifter verhaftet und zur Rechenschaft gezogen. Der Wachmann hatte zwar grob fahrlässig gehandelt, weswegen er unter starken Schuldgefühlen litt, aber er war nicht der Täter.

verbale Verhaltensweisen machen etwa 60 bis 65 Prozent der gesamten zwischenmenschlichen Kommunikation aus – eine Quote, die beim Liebesakt sogar auf 100 Prozent ansteigen kann (Burgoon, 1994, 229–285).

Nonverbale Kommunikation kann auch die wahren Gedanken, Gefühle und Absichten einer Person offenbaren. Aus diesem Grund werden nicht-

sprachliche Verhaltensweisen manchmal auch als *Tells* bezeichnet (Pokerfreunde wissen: Diese sagen etwas über die wahre Gemütsverfassung eines Menschen aus). Weil man sich normalerweise der Tatsache nicht bewusst ist, dass man auch mit nonverbalen Mitteln kommuniziert, ist Körpersprache in der Regel authentischer als verbale Äußerungen, die der Sprecher bewusst formuliert, um bestimmte Ziele zu erreichen (siehe Kasten 2).

Jedes Mal, wenn Ihre Beobachtung der nonverbalen Verhaltensweisen eines anderen Menschen dazu beiträgt, seine Gefühle, Absichten oder Handlungen zu verstehen – oder seine sprachlichen Äußerungen besser zu deuten –, dann wissen Sie: Sie haben seine lautlosen Signale erfolgreich entschlüsselt und einen eindeutigen Nutzen daraus gezogen.

Was bringt das Wissen um nonverbales Verhalten?

Durch ausführliche Forschungsarbeit konnte belegt werden, dass Menschen, die nonverbale Kommunikation wirkungsvoll lesen und deuten können – und die außerdem noch steuern können, wie andere sie selbst wahrneh-

TATEN SAGEN MEHR ALS WÖRTE

Kasten 2

Ein denkwürdiges Beispiel dafür, um wie viel ehrlicher Körpersprache sein kann als gesprochene Sprache, ist die Ermittlung in einem Vergewaltigungsfall im Parker-Indianerreservat in Arizona. Ein Tatverdächtiger wurde zum Verhör aufs Revier bestellt. Seine Worte klangen überzeugend und sein Alibi plausibel. Er behauptete, er sei dem Opfer nicht begegnet, sondern sei bei seiner Arbeit auf dem Feld eine Reihe Baumwollpflanzen abgeschritten, nach links abgebogen und dann geradewegs nach Hause gegangen. Während meine Kollegen sich Notizen dazu machten, wandte ich meinen Blick keine Sekunde von dem Verdächtigen ab. Dabei bemerkte ich, dass er, während er sagte, er sei nach links abgebogen und nach Hause gegangen, mit der Hand nach rechts deutete – also in die Richtung, die zum Tatort führte. Hätte ich ihn nicht beobachtet, wäre mir die Abweichung zwischen seinem verbalen («Ich ging nach links») und seinem nonverbalen Verhalten (die nach rechts zeigende Hand) niemals aufgefallen. So aber keimte in mir der Verdacht, dass er womöglich log. Ich wartete eine Zeit lang und konfrontierte ihn dann mit diesem Widerspruch. Nach einer Weile gestand er schließlich.

men –, mehr Erfolg im Leben haben als Menschen, denen diese Fähigkeit fehlt (Goleman, 1995, 13–92). Mit diesem Buch habe ich mir zum Ziel gesetzt, Ihnen beizubringen, wie Sie die Welt um sich herum exakt beobachten und nonverbale Signale in jeder beliebigen Situation richtig interpretieren können. Dieses wertvolle Wissen wird Ihre zwischenmenschlichen Beziehungen verbessern und Ihr Leben ebenso bereichern, wie dies bei mir der Fall war.

Besonders faszinierend ist, dass Sie dieses Wissen um nonverbales Verhalten universell einsetzen können. Es funktioniert überall da, wo Menschen in Kontakt miteinander treten. Nonverbale Kommunikation ist allgemeingültig und zuverlässig. Wenn man erst einmal weiß, was ein spezielles nonverbales Verhalten zu bedeuten hat, kann man diese Information in allen möglichen Situationen und Umgebungen anwenden. Es ist im Grunde sogar ziemlich schwierig, ohne nonverbale Mittel wirkungsvoll zu kommunizieren. Falls Sie sich jemals gefragt haben sollten, warum sich Menschen im Zeitalter von Computern, SMS, E-Mails, Telefonen und Videokonferenzen die Mühe machen, in ein Flugzeug zu steigen und zu einer Besprechung zu fliegen: Es liegt an dem Bedürfnis, leibhaftig anwesend zu sein und nonverbale Zeichen zu äußern und zu beobachten. Nichts ist aussagekräftiger als die Beobachtung von nonverbalen Verhaltensweisen *live* und *vor Ort*. Und zwar weil sie so macht- und bedeutungsvoll sind. Alles, was Sie in diesem Buch lernen, werden Sie künftig situations- und umgebungsunabhängig anwenden können. Hier ein Beispiel:

WIE EIN ARZT EIN GLÜCKLICHES HÄNDCHEN BEWIES

Kasten 3

Vor einiger Zeit hielt ich vor einer Gruppe von Pokerspielern ein Seminar darüber, wie man das Wissen um nonverbales Verhalten anwendet, um die Karten seiner Gegner zu »lesen« und mehr Geld am Spieltisch zu gewinnen. Weil Poker ein Spiel ist, in dem Bluffen und Täuschen eine wichtige Rolle spielen, haben Spieler naturgemäß ein großes Interesse daran, die Tells ihrer Gegner lesen zu können. Für sie ist die Entschlüsselung nonverbaler Zeichen ein zentraler Erfolgsfaktor. Viele Seminarteilnehmer waren dankbar für die Einblicke, die ich ihnen gewährte, doch ich staunte vor allem darüber, wie viele von ihnen auf Anhieb begriffen, wie wichtig das Verständnis und die Nutzbarmachung nonverbalen Verhaltens auch jenseits des Pokertischs ist.

Zwei Wochen nach der Veranstaltung erhielt ich von einem der Teilnehmer, einem Arzt aus Texas, eine E-Mail, in der er mir schrieb: »Mit am erstaunlichsten finde ich, dass das, was ich in Ihrem Seminar gelernt habe, auch in meiner Praxis sehr nützlich ist. Die nonverbalen Signale, auf die Sie uns hingewiesen haben, um Pokerspieler zu analysieren, haben mir auch bei meinen Patienten gute Dienste geleistet. Jetzt merke ich viel leichter, ob jemand guter Dinge ist, sich unwohl fühlt oder mir etwas verheimlicht.« Die E-Mail dieses Arztes belegt eindrucklich die Allgemeingültigkeit nichtsprachlicher Kommunikation und ihre Bedeutung in allen Lebensbereichen.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Ich bin davon überzeugt, dass jeder durchschnittlich begabte Mensch lernen kann, mithilfe des Wissens um nonverbale Kommunikation sein Leben zu verbessern. Ich bin mir dessen so sicher, weil ich in den letzten 20 Jahren Tausenden von ganz normalen, durchschnittlich begabten Menschen gezeigt habe, wie man nonverbales Verhalten deutet und erfolgreich einsetzt, um persönliche wie berufliche Ziele zu erreichen. Dies kann jedoch nur gelingen, wenn Sie und ich wie Partner zusammenarbeiten – und deshalb sollte jeder seinen Beitrag zum Gelingen unseres Gemeinschaftsprojekts leisten.

Zehn Gebote, um nonverbale Signale erfolgreich zu entschlüsseln

»Menschen lesen«, sie nonverbal verstehen, ihre Gedanken, Gefühle und Absichten einschätzen können – das ist eine Fähigkeit, die man ohne eine fundierte Anleitung und ständige Übung nicht erwerben kann. Um Ihnen dabei etwas Schützenhilfe zu leisten, möchte ich Ihnen einige wichtige Leitlinien – oder Gebote – mit auf den Weg geben. Wenn Sie diese Gebote in Ihren Alltag integrieren und sie routinemäßig befolgen, werden sie Ihnen schon bald in Fleisch und Blut übergegangen sein, sodass Sie kaum noch darüber nachdenken müssen. Es ist so ähnlich wie Autofahren. Erinnern Sie sich noch an Ihre ersten Fahrstunden? Wenn es Ihnen so ging wie mir, dann waren Sie vollauf damit beschäftigt, das Fahrzeug zu steuern und sich alle Handgriffe

zu merken, die *im Wagen* zu verrichten waren; was hingegen *auf der Straße* vor sich ging, darauf konnten Sie sich anfangs kaum konzentrieren. Erst als Sie sich hinterm Steuer sicherer fühlten, waren Sie in der Lage, Ihre Aufmerksamkeit auf die gesamte Fahrumgebung zu richten. Dies trifft auch auf nonverbales Verhalten zu. Sobald man erst einmal die Klaviatur der nonverbalen Kommunikation wie im Schlaf zu spielen beherrscht, kann man seine ganze Aufmerksamkeit darauf richten, die Welt um sich herum wahrzunehmen und zu entschlüsseln.

1. Gebot: Du sollst ein aufmerksamer Beobachter deiner Umgebung sein. Das ist die wichtigste Anforderung an jeden, der nonverbale Kommunikation verstehen und anwenden möchte.

Stellen Sie sich nur vor, wie töricht es wäre, wenn bei einem Vortrag das Publikum Ohrstöpsel trüge. Es wäre unmöglich, etwas zu verstehen, weil die Worte des Redners gar nicht erst bei den Empfängern ankommen würden. Folglich trägt das Gros aufmerksamer Zuhörer auch keine Ohrstöpsel! Wenn es aber um die lautlose nonverbale Sprache geht, hat es den Anschein, als würden die meisten Menschen mit verbundenen Augen durch die Welt gehen – so unempänglich sind sie für allgegenwärtige Körpersignale. Ebenso wie aufmerksames Zuhören die Voraussetzung dafür ist, verbale Äußerungen zu verstehen, ist aufmerksames Beobachten die Voraussetzung für das Verständnis von Körpersprache. Hoppla! Lesen Sie bitte nicht einfach über diesen Satz hinweg, seine Aussage ist von zentraler Bedeutung. Planvolle, gezielte Beobachtung ist die absolute Grundvoraussetzung für jeden, der erfolgreich Menschen und ihre nonverbalen Tells verstehen will.

Das Problem ist nur, dass die meisten Menschen ihr Leben lang zwar sehen, aber die entscheidenden Dinge nicht wirklich wahrnehmen. Oder wie der englische Meisterdetektiv Sherlock Holmes seinen Partner Dr. Watson einst tadelte: »Sie sehen, aber Sie beobachten nicht.« Leider bedenken die meisten Menschen ihr Umfeld nur mit einem minimalen Beobachtungsaufwand. Die große Mehrzahl hingegen bemerkt die kleinen Veränderungen gar nicht, die sich Tag für Tag in der Welt vollziehen. Und so entgeht diesen Zeitgenossen auch die schillernde Detailvielfalt, die sie umgibt – wie zum Beispiel eine kleine, scheinbar zufällige Hand- oder Fußbewegung des Gegenübers, die seine Gedanken oder Absichten offenbart.

Eine Vielzahl wissenschaftlicher Studien hat gezeigt, dass Menschen ihre Umwelt nur sehr unzureichend beobachten. Im Rahmen eines Experiments ließ man beispielsweise einen als Gorilla verkleideten Mann durch eine Gruppe von Studenten laufen, während diese mit etwas anderem beschäftigt waren, und es zeigte sich, dass die Hälfte der Studenten den Gorilla nicht einmal wahrnahm (Simons & Chabris, 1999, 1059-1074)!

Menschen mit einer schlechten Beobachtungsgabe mangelt es gemeinhin an dem, was Flugzeugpiloten »situative Aufmerksamkeit« nennen – also dem sicheren Gespür für räumliche und zeitliche Gegebenheiten. Menschen, die situativ unaufmerksam sind, machen sich also kein detailliertes Bild davon, was um sie herum (oder sogar direkt vor ihrer Nase) geschieht. Bitten Sie so jemanden einmal, in einen fremden Raum voller Menschen zu gehen, geben Sie ihm die Gelegenheit, sich umzusehen, und fordern Sie ihn dann dazu auf, die Augen zu schließen und zu berichten, was er gesehen hat. Sie werden erstaunt sein, dass er sich nicht einmal an die auffälligsten Merkmale des Raums erinnern kann.

Ich finde es bedauerlich, wie oft man jemandem begegnet beziehungsweise über jemanden liest, der scheinbar aus heiterem Himmel von einem schweren Schicksalsschlag getroffen wurde. Interessanterweise hört man diese Menschen fast immer die gleichen Sätze sagen:

»Meine Frau hat gerade die Scheidung eingereicht. Ich hatte ja keine Ahnung, dass es so schlecht um unsere Ehe stand.«

»Der Beratungslehrer hat mir offenbart, dass mein Sohn schon seit drei Jahren Marihuana konsumiert. Mir war überhaupt nicht bewusst, dass er ein Drogenproblem hat.«

»Ich hatte mit diesem Kerl eine Meinungsverschiedenheit, als er mir aus heiterem Himmel einen Schlag verpasste. Ich habe das wirklich nicht kommen sehen.«

»Ich dachte, mein Chef wäre mit meiner Leistung ganz zufrieden. Die Entlassung traf mich völlig unvorbereitet.«

So oder so ähnlich klingen in der Regel die Aussagen von Männern und Frauen, die nie gelernt haben, die Welt um sich herum genau zu beobachten. Dabei sind solche Defizite eigentlich überhaupt nicht verwunderlich. Schließlich bringt uns in unserer Kindheit und Jugend niemand bei, die non-verbalen Ausdrucksformen unserer Mitmenschen zu analysieren. Weder in der Schule noch in der Hochschule gibt es das Fach »Situative Aufmerksamkeit«. Mit etwas Glück schafft man es, sich selbst beizubringen, wie man mit offenen Augen durch die Welt geht. Wenn nicht, entgehen einem unglaublich viele nützliche Informationen, die dabei helfen können, Probleme zu vermeiden und ein erfüllteres Leben zu führen, ganz gleich, ob es um die Partnerwahl, den Beruf oder den Familienalltag geht.

Zum Glück aber lässt sich die Beobachtungsgabe trainieren. Wir müssen also keineswegs weiterhin unbedarft und unvorbereitet durchs Leben gehen. Mit der richtigen Art von Schulung und Übung werden Sie stetig besser. Aber bitte verzweifeln Sie nicht gleich, wenn Sie in dieser Hinsicht kein Naturtalent sind. Mit etwas Zeit und Mühe werden Sie lernen, Ihre Fähigkeiten zu entwickeln und Ihre Umwelt mit allen Details in sich aufzusaugen.

Es ist daher wichtig, dass Sie das Beobachten - und wir sprechen hier von einem planvollen Beobachten - zu einer geistigen Grundhaltung machen. Sich der Welt bewusst zu werden, von der man umgeben wird, ist kein passiver Akt. Es ist ein willentliches, vorsätzliches Verhalten - etwas, das man nur mit Mühe, Energie und Konzentration erreichen kann und das *ständiger Übung* bedarf. Die Fähigkeit, genau zu beobachten, ist wie ein Muskel. Bei intensivem Gebrauch wird sie immer stärker, aber sie verkümmert, wenn man sie nicht nutzt. Trainieren Sie also Ihren »Beobachtungsmuskel« und Sie werden Ihre Umgebung immer besser dekodieren können.

Wenn ich übrigens von planvollem Beobachten spreche, bitte ich Sie darum, all Ihre Sinne zu nutzen, nicht nur Ihr Sehvermögen. Immer wenn ich meine Wohnung betrete, atme ich tief ein. Wenn es dort nicht »normal« riecht, werde ich argwöhnisch. Als ich einmal von einer Reise nach Hause zurückkehrte, bemerkte ich einen leichten Anflug von Zigarettenrauch. Noch bevor ich mich gründlich umsehen konnte, hatte mich meine Nase bereits auf eine mögliche Gefahr aufmerksam gemacht. Es stellte sich heraus, dass sich der Hausmeister Zugang zu meiner Wohnung verschafft hatte, um ein undichtes Rohr zu reparieren. Der Zigaretteruch, der an seiner

Kleidung und Haut haftete, war noch Stunden später im Raum zu bemerken. Zum Glück war er ein willkommener Gast, es hätte aber genauso gut ein Einbrecher sein können, der mir im nächsten Zimmer auflauerte. In diesem Fall hätte mich also das Zusammenspiel all meiner Sinne gewarnt und vor einem größeren Übel bewahren können.

2. Gebot: Du sollst kontextbezogen beobachten. Um nonverbales Verhalten in Alltagssituationen korrekt deuten zu können, ist es wichtig, den gesamten *Kontext*, in dem sich eine Handlung abspielt, mit einzubeziehen. Nach einem Verkehrsunfall zum Beispiel gehe ich davon aus, dass die beteiligten Verkehrsteilnehmer einen Schock erlitten haben und vorübergehend orientierungslos sind. Ich erwarte, dass ihre Hände zittern und sie zu keinem klaren Gedanken fähig sind, weshalb sie möglicherweise auf der Fahrbahn umherirren. (Deswegen raten Polizeibeamte auch, in solchen Situationen den Wagen nicht zu verlassen.)

Warum ist das so? Nach einem Unfall erleben Menschen das Phänomen, dass der »logisch denkende« Teil ihres Gehirns die Kontrolle vorübergehend an ein Areal abgibt, das unter dem Namen *limbisches System* bekannt ist. Oft sind Zittern, Orientierungslosigkeit, Nervosität und Beklemmungszustände die Folge. Im Zusammenhang mit einem Unfall sind derartige Verhaltensweisen zu erwarten und als Reaktion auf den Stress zu bewerten. In einem Vorstellungsgespräch rechne ich damit, dass der Bewerber beziehungsweise die Bewerberin anfangs nervös ist, sich diese Nervosität jedoch mit der Zeit legt. Wenn der Jobanwärter, nachdem ein bestimmtes Thema angesprochen wurde, aber wieder unruhig wird, dann muss ich mich fragen, auf welche Ursachen diese plötzliche Verhaltensänderung zurückzuführen ist.

3. Gebot: Du sollst lernen, universell gültige nonverbale Verhaltensweisen zu erkennen und zu deuten. Einige körpersprachliche Ausdrucksformen gelten als universell, weil sie von den meisten Menschen ähnlich verwendet werden. Presst jemand zum Beispiel seine Lippen so zusammen, dass sie scheinbar verschwinden, ist dies ein klares Zeichen dafür, dass diese Person beunruhigt ist und irgendetwas nicht stimmt. Das Zusammenpressen der Lippen zählt zu jenen *universellen Tells*, die ich in den folgenden Kapiteln beschreiben werde (siehe Kasten 4). Je mehr dieser universel-

GESCHÜRZTE LIPPEN

Kasten 4

Sprichwörtlich von den Lippen abzulesen half mir einmal, als ich als Berater für eine britische Reederei tätig war. Mein Klient hatte mich darum gebeten, ihn zu Vertragsverhandlungen mit einem multinationalen Konzern zu begleiten, der seine Schiffe ausstatten sollte. Ich stimmte zu und schlug vor, den ausgearbeiteten Vertrag Schritt für Schritt durchzugehen und jeden Punkt einzeln abzuklären. Auf diese Weise konnte ich die nonverbalen Signale des Unterhändlers, die möglicherweise wichtige Informationen lieferten, genauer unter die Lupe nehmen. »Ich schiebe Ihnen einen Zettel zu, wenn irgendetwas Ihrer Aufmerksamkeit bedarf«, raunte ich meinem Klienten zu und lehnte mich zurück, um die beiden Parteien dabei zu beobachten, wie sie einen Vertragsartikel nach dem anderen besprachen. Es dauerte nicht lange, bis ich einen wichtigen Hinweis erhielt. Als der Abschnitt vorgelesen wurde, in dem es um die Ausstattung eines bestimmten Schiffsteils ging – die viele Millionen Dollar kosten würde –, schürzte der Hauptunterhändler des multinationalen Konzerns seine Lippen und zeigte mir dadurch, dass ihm etwas an diesem Vertragspassus nicht behagte.

Ich schob meinem Klienten eine Notiz zu und wies ihn darauf hin, dass dieser spezielle Abschnitt eventuell problematisch sei und eingehend überarbeitet und besprochen werden sollte, solange wir alle versammelt waren.

Weil das Problem an Ort und Stelle thematisiert wurde – und man sich auf die Details des besagten Abschnitts konzentrierte –, waren die beiden Unterhändler in der Lage, eine Einigung zu erzielen, die dazu führte, dass mein Klient 13,5 Millionen Dollar sparte. Sein Vertragspartner hatte nonverbal sein Unbehagen zum Ausdruck gebracht und mir damit den ausschlaggebenden Hinweis geliefert, der nötig gewesen war, um ein bestimmtes Problem zu lokalisieren und umgehend wirkungsvoll zu beheben.

len nonverbalen Ausdrucksformen Sie erkennen und genau deuten können, umso effektiver werden Sie die Gedanken, Gefühle und Absichten Ihrer Mitmenschen einschätzen können.

4. Gebot: Du sollst lernen, idiosynkratische nonverbale Verhaltensweisen zu erkennen und zu deuten. Universelle nonverbale Verhaltensweisen sind eine spezielle Gruppe von Körpersignalen, die bei allen Menschen mehr oder weniger gleich sind. Daneben gibt es aber noch eine zweite Gruppe von Ausdrucksformen, nämlich *idiosynkratische nonverbale Verhaltensweisen*. Dabei handelt es sich um Signale, die bei jedem Menschen mehr oder weniger individuell ausgeprägt sind.