

## VERRÄTERISCHE SIGNALE

# KÖRPER- SPRACHE

Worte können täuschen, Körpersprache aber nicht. Mimik, Gestik und Körperhaltung sind untrügliche Indizien dafür, was im Gesprächspartner tatsächlich vorgeht.

Von Alexandra Nagiller

Cal Lightman enttarnt Lügen. Aber nicht anhand eines Lügendetektors. Denn in der brandneuen Serie „Lie to Me“ liest Lightman alias Tim Roth die Lügen im wahrsten Sinn des Wortes vom Gesicht ab. Er analysiert das Verhalten von Verdächtigen und verhindert so Attentate, ermittelt bei Betriebsspionage oder unterstützt die Verhandler bei Geiselnahmen. Alles nur Fiktion oder doch ein Funke Wahrheit? Durchaus – denn für Joe Navarro, 25 Jahre lang Verhörspezialist beim FBI, ist das Alltag. Er hat mehr als 4.000 Verdächtige analysiert und arbeitet auch heute noch als Berater der Bundespolizei.

**10.000 Möglichkeiten.** „Jeder kann seine Fähigkeit, Körpersprache zu lesen, verbessern“, ist Navarro überzeugt. Menschliches Verhalten zu dekodieren wird dadurch aber nicht einfacher. Der amerikanische Psychologieprofessor Paul Ekman hat einen eigenen Atlas für Körpersprache entwickelt, das Facial Action Coding System (FACS). Laut dieses Codes können die 43 Gesichtsmuskeln mehr als 10.000 Ausdrucksformen annehmen. Und: Profis wie Navarro können mehr als 100.000 sogenannte „Body Tells“ erkennen – das sind Körpersignale, die die wahre Gefühlslage des Menschen

verraten. Der Experte Pantomime und Körpersprache-Experte Sammy Molcho gibt aber Entwarnung: „Trotz dieser immensen Zahl, analysieren wir tagtäglich Verhalten in jeder zwischenmenschlichen Beziehung – und das meist erfolgreich.“ Wenn viel am Spiel steht, werden aber immer häufiger Profis hinzugezogen – sei es für Verhöre, bei Poker-Turnieren oder wichtigen Geschäftsverhandlungen.

**Der erste Eindruck.** Wie entscheidend der erste Eindruck ist, verdeutlicht Psychologin und Buchautorin Monika Matschnig: „Wir entscheiden innerhalb von 150 Millisekunden, ob wir einen Menschen sympathisch finden.“ Umso wichtiger also, einen guten Eindruck zu hinterlassen. Ein leicht geneigter Kopf, Lächeln, eine offene Schulterposition oder wiederholt gehobene Augenbrauen als Zeichen von Interesse sind gute Tipps, um positiv wahrgenommen zu werden. „Meiden sollte man einen zu gera-

den Kopf – das bedeutet Konfrontation, zusammengepresste Lippen, zusammengezogene Augenbrauen oder hektische Bewegungen“, verrät Sammy Molcho.

**Emotional – Warum?** Die meisten Körpersignale werden unbewusst gesendet. Der Grund: Im Gefühlszentrum unseres Gehirns, dem limbischen System, werden Emotionen augenblicklich in Impulse umgewandelt, die an die Nerven weitergeleitet werden. Und jetzt die schlechte Nachricht: Wir können diese Reaktion zwar abschwächen, aber nicht vollkommen unterdrücken. „Körperhaltung und Gesten können wir eine Zeit lang unter Kontrolle halten, unsere Gesichts-

