



TIMON KRAUSE

**DU BIST
MENTALIST!**

WER GEDANKEN LIEST, IST KLAR IM VORTEIL

campus

2. Stunde: Hände lesen (und ein bisschen Handlesen)

Was unsere Hände zustande bringen, bewegt sich meiner Meinung nach im Bereich der Wunder: Unsere Hände spielen Musik, kochen das Mittagessen, malen detaillierte Landschaften und vollbringen viel komplexere Bewegungen als jedes andere unserer Körperteile.

Dennoch werden die Hände und was sie uns alles verraten können beim Lesen der Körpersprache oft vernachlässigt. Sei es, weil sie einen vergleichbar kleinen Teil unseres Körpers ausmachen, oder sei es, weil die verschiedenen Zeichen der Hände auf den ersten Blick komplex erscheinen. In diesem Kapitel widmen wir uns deshalb den Bewegungen unserer Hände. Außerdem werden wir einen kurzen Blick in das Zelt des Handlesers werfen – und so herausfinden, was tatsächlich dran ist und welche Teile sogenannter »Bullshit« sind.

Die Hände sind essenzielle Werkzeuge in unserer Kommunikation. Ich würde sogar so weit gehen zu behaupten, dass effektive Verständigung von Gesicht zu Gesicht ohne den Gebrauch der Hände nur sehr eingeschränkt bis fast gar nicht möglich ist. Versuchen Sie es doch einmal selbst!

Experiment

Führen Sie ein Gespräch und halten Sie dabei die ganze Zeit Ihre Hände unbewegt unter dem Tisch. Beobachten Sie dabei, wie Sie sich fühlen, wenn Ihre Hände beim Sprechen »ausgeschaltet« sind. Irgendetwas fehlt, oder nicht? Fragen Sie danach Ihren Gesprächspartner, wie es sich angefühlt hat, mit Ihnen ein Gespräch zu führen, ohne dass die Hände sichtbar waren. Vermutlich wird er oder sie das Gefühl gehabt

haben, Sie seien unsicher gewesen oder hätten etwas zu verbergen gehabt.

Wenn Sie möchten, drehen Sie den Versuch um und schauen, wie es sich für Sie anfühlt, wenn die Hände Ihres Gesprächspartners nicht sichtbar sind.

Aber was genau verraten uns die Hände denn nun über das Innenleben einer Person? Im Großen und Ganzen können wir das Folgende als Faustregel festhalten:

Je mehr Platz eine Person mit den Händen beansprucht, desto selbstbewusster oder wohler fühlt sie sich.

Das gilt übrigens, wie Sie beim Lesen dieses Buches noch feststellen werden, für viele Symbole der Körpersprache. Eine Person, die sich wohlfühlt oder besonders selbstbewusst ist, macht sich automatisch »breit« und nimmt mehr Platz im Raum ein. Dies signalisiert nach außen hin Dominanz. Fühlen wir uns schwach, machen wir uns klein. Je nach Typ und Kultur können die Details variieren, generell gilt jedoch: Selbstbewusste Menschen machen sich breit, unsichere Menschen machen sich eher klein. Eine besonders unsichere Person kann natürlich versuchen, die eigene Unsicherheit durch scheinbar selbstsichere Körpersprache zu überspielen. Mit etwas Übung werden Sie ein Auge dafür bekommen, wann die Körpersprache authentisch ist und wann es sich um eine Farce handelt. Deshalb noch einmal: Kontext ist alles! Lassen Sie sich nicht von einem einzelnen Körpersignal zu einem allgemeinen Urteil hinreißen, sondern betrachten Sie immer das Gesamtbild.

Hände

Ist der Raum zwischen den Fingern klein oder groß?

Ist Ihnen aufgefallen, dass der Abstand zwischen unseren Fingern größer wird, wenn wir uns wohlfühlen? Dies passiert völlig unbewusst. Sie

können das natürlich bewusst einsetzen und subtil Ihre Finger etwas mehr spreizen. Dadurch demonstrieren Sie Selbstbewusstsein, ohne sich gleich über den ganzen Tisch auszubreiten.

Wenn die Handflächen nach oben zeigen

Die Handflächen nach oben zu öffnen hat zweierlei Effekt. Erstens wird in der Wahrnehmung des Zuschauers der Raum, den die Hände einnehmen, als größer wahrgenommen. Probieren Sie es aus: Halten Sie Ihre Hände mit den Handflächen parallel zueinander vor sich. Drehen Sie jetzt erst Ihre Handflächen nach oben. Gehen Sie zurück in die Ausgangsposition und drehen Sie die Handflächen nach unten. Sie werden feststellen, dass Ihre Finger sich beim Nachobendrehen der Handflächen fast wie von selbst auseinanderbewegen und so mehr Platz einnehmen. Beim Drehen nach unten bewegen sich Ihre Hände zueinander. Obendrein signalisieren geöffnete Hände Ehrlichkeit: Sie zeigen ganz offen Ihre Handflächen und beweisen somit, dass Sie nichts zu verbergen haben. Aus diesem Grund wird in vielen Rhetorikkursen gelehrt, stets mit nach oben gedrehten Handflächen zu gestikulieren.⁷

Wenn die Hände ein Zelt formen

Manchmal spiele ich Schach. Letzten Sommer war der Freund meiner Mitbewohnerin ein regelmäßiger Gegner am Brett. Besagter Freund war mir zugegebenermaßen im Schachspielen überlegen. Vielleicht sind Sie ja ein Profi und schlagen Ihre Gegner mit links ... oder vielleicht sind Sie wie ich und haben, wenn es ums Schachspiel geht, eher zwei linke Hände. Deshalb merkte ich auch nicht, dass mein Mitspieler mir eine gewieftete Falle gestellt hatte. Wie gemein! Als ich mich für einen Zug bereit machte und ansetzte, meine Figur zu greifen, machte mein Gegenüber eine Geste, die mich innehalten ließ. Ich schaute noch einmal genauer auf das Brett, erkannte die Falle, setzte den Bösewicht in zwei Zügen matt, gewann sein Haus, seine Familie und sein Auto obendrauf und lebte mein persönliches Happy End. (Künstlerische Freiheiten bezüglich des Ausgangs des Schachspiels nicht ausgeschlossen. Eigentlich verlor ich das Spiel, genau wie jedes andere während dieses Sommers auch.)

Die Tatsache, dass ich zögerte, verdankte ich meinem Wissen um Körpersprache. Genauer gesagt hatte ich bei meinem Gegenüber eine ganz bestimmte Geste erkannt: das Zelt. Beim Zelt sind die Fingerspitzen aneinandergestellt und zeigen – wie ein Zelt – nach oben. Diese Geste deutet auf großes Selbstbewusstsein beim Gegenüber hin. Ich hatte beim Schachspiel richtig erkannt, dass mein Gegner diese Handposition einnahm, als ich kurz davor war, meinen Zug zu machen. Er war sich seines Sieges sicher und verriet sich durch seine Körpersprache. Ich konnte so meine Niederlage zumindest noch um ein paar weitere Züge hinauszögern.

Beim Zelt werden die Hände visuell so groß wie möglich gemacht und dabei direkt ins Blickfeld des Gegenübers gebracht. Wir signalisieren: »Schau ruhig auf meine Hände – ich habe nichts zu verbergen, du kannst mir ja doch nichts!«

Wenn Sie sich diese Geste gerade nicht so richtig vorstellen können, dann denken Sie einmal an den Charakter Mr. Burns aus der Serie »Die Simpsons«.

Die Zeltgeste drückt nicht nur Selbstbewusstsein aus. Konsequenterweise vermittelt sie beim Sprechen auch, dass der oder die Sprecher_in weiß, wovon er oder sie spricht. Sie ist darum in der Politik besonders beliebt. Wenn Sie bewusst hinschauen, wird Ihnen sicherlich auffallen, wie viele Personen des öffentlichen Lebens diese Geste regelmäßig einsetzen! Angela Merkel verwendet bekanntlich sehr gerne eine Variation dieser Geste, bei der sie die Fingerspitzen aneinanderlegt und nach vorne (statt nach oben) richtet. Die Daumen jeder Hand zeigen dabei Richtung Himmel. Auch bei ihr drückt die Geste Selbstbewusstsein und Kompetenz aus.

Eine etwas subtilere Form der Zeltgeste ist es, eine Hand leicht zur Faust zu formen und die andere Hand darüber zu legen. Diese Version ist etwas entspannter und wird darum in sozialen Situationen oft bevorzugt.

Ebenfalls angelehnt an das klassische Zelt finden wir eine Form derselben Geste mit der Hand im Gesicht. Hierbei wird der Daumen unters Kinn gelegt und der Zeigefinger zeigt an der Wange entlang nach oben. Die verbleibenden Finger befinden sich meist neben der Lippe oder decken den Mund komplett ab. Das Abdecken der Lippen kann darauf hinweisen, dass die Person noch nicht bereit ist zu sprechen oder

nichts zu sagen hat. Manchmal wird auch das klassische Zelt vor die Lippen bewegt. Wir tun dies meistens, wenn wir nachdenken, dabei aber die Intention haben, das Ergebnis unserer Gedanken mit unserem Gegenüber zu teilen. Das Zelt deutet dabei den Fokus, den wir aufbringen, an, während die Hände vorm Mund darauf deuten, dass wir noch nicht bereit sind zu sprechen. Wenn Sie diese Geste im Gespräch benutzen, werden Sie merken, dass Ihr Gegenüber meist wie von selbst den Mund hält: Er oder sie erkennt, dass Sie sich mit vollem Fokus und sehr bewusst Ihren Gedanken widmen, und wird warten, bis Sie die Stille brechen.

Tip: Achten Sie während einer Diskussion darauf, bei welchen Punkten Ihr Gegenüber mit den Händen das Zelt formt. Dies sind vermutlich die am besten fundierten Punkte seines Arguments. Verschwenden Sie nicht Ihre Zeit damit, zu versuchen diese Aspekte zu widerlegen. Fokussieren Sie Ihre Anstrengungen stattdessen auf jene Teile, bei denen die Körpersprache Ihres Gegenüber unsicher wirkt – Sie haben hier bessere Chancen, das Ergebnis der Diskussion zu Ihren Gunsten zu drehen.

Wenn die Daumen nach oben zeigen

Wenn wir im Gespräch die Finger unserer beiden Hände ineinander verschränken, signalisieren wir, dass wir unsere ganze Aufmerksamkeit dem Dialog widmen. Je selbstbewusster wir uns allerdings fühlen, desto öfter werden unsere Daumen sich beim Sprechen aufrichten und nach oben zeigen. Sie können sich das ziemlich einfach merken: Ein »Daumen hoch« ist positiv!

Wenn die Hände versteckt werden

Je nach Gespräch und Kontext kann das Verstecken der Hände verschiedene Bedeutungen haben. Handelt es sich bei Ihrem Gegenüber um eine unsichere Person, kann es sein, dass die Hände aus eben jenem