

Allan & Barbara Pease

Die kalte Schulter und der warme Händedruck

Ganz natürliche Erklärungen
für die geheime Sprache unserer Körper

Aus dem Englischen von
Ursula Pesch, Heike Schlauerer
und Karin Schuler

Ullstein

Inhalt

Einführung 15

- Nichts ist so, wie es scheint 16
- Wie gut kennen Sie Ihren Handrücken? 17
- Wie gut erkennen Sie Widersprüche in der Körpersprache? 18
- Wie wir dieses Buch geschrieben haben 19
- Ihr Wörterbuch der Körpersprache 20

KAPITEL 1

Die Grundlagen 21

- Im Anfang ... 22
- Warum unwichtig ist, was Sie sagen 24
- Wie die Körpersprache Gefühle und Gedanken verrät 25
- Warum Frauen bessere Beobachter sind 26
- Was Gehirn-Scans zeigen 27
- Warum wissen Wahrsager so viel? 28
- Angeboren, genetisch bedingt oder kulturell erlernt? 30
- Einige Grundlagen 31
- Weltweit bekannte Gesten 32
- Drei Regeln für ein genaues Verständnis 32
- Warum man sich leicht täuscht 37
- Warum sind Kinder leichter zu durchschauen? 37
- Kann man mit Körpersprache lügen? 38
- Ein Beispiel aus dem wahren Leben: der lügende Bewerber 39
- Wie wird man ein Experte für Körpersprache? 40

KAPITEL 2

Die Macht Ihrer Hände 42

- Wie Handflächen und Händedruck eingesetzt werden 42
- Wie man Offenheit erkennt 43
- Der bewusste Einsatz der Handflächen zur Täuschung 45

Das Gesetz von Ursache und Wirkung	45
Die Macht der Hand	46
Ein Experiment mit dem Publikum	48
Eine Analyse des Händedrucks	50
Wer streckt zuerst die Hand aus?	51
Wie Dominanz und Kontrolle vermittelt werden	51
Der nachgiebige Händedruck	53
Wie schafft man Gleichstand?	54
Wie schafft man Harmonie?	54
Wie man siegreich aus Machtspielchen hervorgeht	55
Der kalte, feuchte Händedruck	57
Das Ringen um die vorteilhafte linke Seite	58
Wenn Frauen und Männer sich per Handschlag begrüßen	59
Der Beidhänder	60
Händedruck und Kontrolle	61
Die Blair-Bush-Machtspielchen	63
Die Lösung	64
Die acht schlimmsten Varianten des Händedrucks	64
Der Arafat-Rabin-Handschlag	68
Zusammenfassung	69

KAPITEL 3

Die Magie des Lächelns und Lachens	70
Lächeln als Zeichen der Unterwerfung	72
Warum Lächeln ansteckt	74
Wie ein Lächeln das Gehirn austrickt	75
Falsches Lächeln	76
Schmuggler lächeln seltener	77
Fünf häufige Formen des Lächelns	77
Lachen ist die beste Medizin	81
Der Ernst des Lachens	82
Warum lachen und reden wir, Schimpansen aber nicht?	82
Wunderheiler Humor	83
Lachen, bis die Tränen fließen	83
Wie funktionieren Witze?	84
Das Lachzimmer	85
Lächeln und Lachen macht an	85
Humor macht Umsatz	86
Die griesgrämigen Mundwinkel	86

Lächeltipps für Frauen	87
Lachen in der Liebe	88
Zusammenfassung	90

KAPITEL 4

Armsignale 91

Armbarrieren	91
Der Schaden durch verschränkte Arme	92
»Ja, aber es ist einfach bequemer.«	92
Unterschiede zwischen Frauen und Männern	93
Die normal verschränkten Arme	94
Lösung	95
Die verstärkt verschränkten Arme	95
Der Griff an die Arme	96
Chef gegen Mitarbeiter	96
Hoch die Daumen	98
Sich selbst umarmen	98
Reiche und Berühmte gaukeln Sicherheit vor	100
Die Kaffeetasse als Schutzschild	101
Die Macht der Berührung	102
Streicheleinheiten als Dienstleistung	104
Zusammenfassung	105

KAPITEL 5

Kulturelle Unterschiede 106

Andere Länder ...	106
Kennen Sie die kulturellen Unterschiede?	107
Warum wir alle immer amerikanischer werden	110
Die kulturellen Grundlagen sind fast überall gleich	111
Unterschiede in der Begrüßung	113
Wenn Kulturen aufeinander treffen	114
Die englische steife Oberlippe	114
Die Japaner	115
»Sie widerliches, dreckiges Schwein!« - Naseputzen	116
Die drei häufigsten Gesten	117
Fummeln oder Finger weg?	120
Beleidigungen in anderen Kulturen	122
Zusammenfassung	122

KAPITEL 6

Hand- und Daumen-Gesten 124

- Wie die Hände reden 125
- Einerseits verraten Gesten Haltung ... 126
- ... andererseits prägen sich Gesten ein 126
- Händereiben 127
- Daumen-und Finger-Reiben 128
- Verschränkte Hände 129
- Das Dach 130
- Mit dem Dach im Schach gewinnen 131
- Zusammenfassung 132
- Das Gesicht auf dem Präsentierteller 133
- Die Hände hinter dem Rücken 133
- Wie der Daumen gezeigt wird 135
- Daumen aus der Jackentasche 135
- Zusammenfassung 137

KAPITEL 7

Wertungs- und Täuschungssignale 13 8

- Wie liest man Hand-ans-Gesicht-Gesten? 138
- Lügenforschung 139
- Wertungs- und Täuschungssignale 140
- Die drei weisen Affen 140
- Wie das Gesicht die Wahrheit verrät 142
- Frauen sind die besten Lügner - das ist die lautere Wahrheit 142
- Warum Lügen so schwer ist 143
- Die acht häufigsten Lügen-Signale 144
- Gesten der Wertung und des Zögerns 150
- Der lügende Bewerber 152
- Übers Kinn streichen 153
- Hinhaltende Gesten 154
- Den Kopf reiben, sich an den Kopf schlagen 155
- Bob verliert immer im Schach 156
- Deutung und Missdeutung 157

KAPITEL 8

Augensignale 15 8

Erweiterte Pupillen	159
Machen Sie den Pupillen-Test	161
Na klar: Frauen sind besser	162
Das verräterische Auge	163
Die hochgezogene Augenbrauen	163
Weit aufgerissene Augen	164
Der aufschauende Blick	165
Männer entflammen ...	166
Blickverhalten - Wohin schauen Sie?	167
Wie man in einer FKK-Anlage Blickkontakt hält	168
Männer effektiv anmachen	169
Die meisten Lügner schauen Ihnen in die Augen	170
Angriff oder Missbrauch vermeiden	170
Der Seitenblick	171
Verlängertes Blinzeln	172
Schweifender Blick	17 2
Die Gesichtsgeographie	173
Die Geschichte des Politikers	176
Schau mir in die Augen, Kleines!	176
Die ersten 20 Sekunden eines Gesprächs	177
Welchen Kanal bevorzugen Sie?	178
Blickkontakt mit dem Publikum halten	180
Wie man visuelle Informationen präsentiert	180
Blicke lenken	181
Zusammenfassung	182

KAPITEL 9

Space Invaders - Eindringlinge in den persönlichen Raum 183

Persönlicher Raum	184
Abstandszonen	185
Die Bedeutung der Abstandszonen im Alltag	186
Wer nähert sich wem?	187
Warum wir ungern Aufzug fahren	187
Warum Menschenmengen wütend werden	189
Raumrituale	190
Machen Sie den Tischtest	191

Kulturelle Faktoren beeinflussen die Abstandszonen	191
Warum Japaner beim Walzer immer führen	193
Abstandszonen in Stadt und Land	193
Territorium und Besitz	195
Autoterritorium	196
Machen Sie den Test	196
Zusammenfassung	197

•KAPITEL 10

Die Beine offenbaren Gedanken 198

Gehen ist nicht gleich Gehen	199
Wie Füße die Wahrheit sagen	199
Der Zweck der Beine	200
Die vier wichtigsten Positionen im Stehen	200
Defensiv, frierend oder »einfach bequem«?	203
Der Öffnungsprozess	204
Übereinander geschlagene Beine, europäische Version	204
Übereinander geschlagene Beine, amerikanische Version - die Ziffer 4	205
Körper und Geist im Einklang	206
Das Minirock-Syndrom	210
Das Einhaken des Fußes	211
Parallel übereinander geschlagene Beine	211
Rechter Fuß vor, rechter Fuß zurück	212
Zusammenfassung	212

KAPITEL 11

Die dreizehn häufigsten Gesten im Alltag 214

Das Kopfnicken	215
Nicken sollte man unbedingt lernen	215
Wie man Zustimmung provoziert	216
Das Kopfschütteln	217
Die wichtigsten Kopfhaltungen	217
Der eingezogene Kopf	219
Das Abzupfen nicht vorhandener Fusseln	220
Gesten der Aggressivität und Kampfbereitschaft	220
Die Cowboy-Position	222
Maßnahmen	223

Die gespreizten Beine	224
Die Beine über der Armlehne	225
Rittlings sitzen	226
Der Katapult	227
Gesten der Entscheidungsbereitschaft	229
Die Startposition	230
Zusammenfassung	230

KAPITEL 12

Spiegelung - wie wir Übereinstimmung herstellen 231

Die richtige Wellenlänge schaffen	233
Spiegelung auf Zellebene	234
Unterschiede zwischen Männern und Frauen	234
Was kann man als Frau tun	236
Mit der Zeit werden Paare sich immer ähnlicher	236
Ähneln wir unseren Haustieren?	237
Der Nachahmungstrieb	238
Gleich klingende Stimmen	239
Übereinstimmung schaffen	239
Wer spiegelt wen?	241
Zusammenfassung	242

KAPITEL 13

Die geheimen Signale von Zigaretten, Brillen und Make-up 244

Die beiden Rauchertypen	245
Unterschiede zwischen Männern und Frauen	247
Rauchen als sexuelle Geste	248
Woran man eine positive oder eine negative Entscheidung erkennt	248
Zigarrenraucher	250
Wie Raucher ein Gespräch beenden	250
Was Brillen verraten	251
Zeit schinden	252
Über die Brille schauen	253
Die Brille auf dem Kopf	254
Die Macht von Brillen und Make-up	255
Etwas Lippenstift, Madame?	256

Aktentaschen 256
Zusammenfassung 257

KAPITEL 14

Wie der Körper verrät, wohin es uns zieht 258

Was die Haltung verrät 259
Wie wir andere ausschließen 261
Körpersignale im Sitzen 262
Deuten mit dem Fuß 262
Zusammenfassung 263

KAPITEL 15

Vom Werben und der Anziehungskraft 264

Die Wiedergeburt des bunt schillernden Mannes 265
Grahams Geschichte 266
Warum Frauen meist die Initiative ergreifen 267
Unterschiede zwischen Männern und Frauen 268
Das Balzverhalten 269
Die 13 häufigsten weiblichen Werbungsgesten
und erotischen Signale 271
Wohin Männer bei einer Frau als Erstes sehen 278
Warum schöne Menschen zu kurz kommen 280
Steht er auf Hintern, Busen oder Beine? 280
Männliche Werbungssignale und -gesten 285
Warum Männer zu Beginn einer Beziehung
mit Frauen reden 286
Die Gemächtbesessenheit 287
Das Gemächt zurechtrücken 288
Die schief sitzende Krawatte 289
Der männliche Körper - was Frauen am meisten anmacht 289
Steht sie auf Brust, Beine oder Hintern? 290
Zusammenfassung 292

KAPITEL 16

Körpergröße, besitzanzeigende und territoriale Signale 293

— Körpergröße und Status 295
— Er ist ein wichtiger Mann in der Stadt 297

Warum einige Leute im Fernsehen größer erscheinen	298
Machen Sie den Fußboden-Test	299
Die Kehrseite der Medaille	299
Das Kleinmachen des Körpers als Signal für Dominanz	300
Wie Politiker Stimmen fangen	300
Wütende Menschen beschwichtigen	301
Was hat das mit Liebe zu tun?	303
Strategien, um größer zu wirken	303
Zusammenfassung	304

KAPITEL 17

Sitzanordnungen — wo man sitzen sollte und warum 305

Der Tisch-Test	306
Warum einige Chefs unbeliebt sind	309
Nicht was Sie sagen zählt, sondern wo Sie sitzen	311
König Artus' Konzept	312
Wie man zwei Menschen in ein Gespräch einbezieht	313
Rechteckige Tische	314
Warum Lehrers Liebling links sitzt	315
Machtspiele zu Hause	315
Wie man seine Zuhörer zum Weinen bringt	316
Die Aufmerksamkeitszone	317
Ein Lernexperiment	318
Entscheidung beim Essen	319
Zusammenfassung	321

KAPITEL 18

Vorstellungsgespräche, Machtspiele und Büropolitik 322

Warum James Bond ruhig und gelassen wirkte	323
Neun goldene Regeln, um einen guten ersten Eindruck zu machen	324
Wenn man Sie warten lässt	327
Vortäuschen, bis es klappt?	328
Sieben einfache Regeln, um Pluspunkte zu sammeln	329
Zusammenfassung	330
Machtpolitik im Büro	331
Tischterritorien	332
Die Körperausrichtung im Sitzen	333

Einrichtung des Büros 335
Zusammenfassung 338

KAPITEL 19

Die Einzelteile werden zusammenfügt 339

Wie gut können Sie zwischen den Zeilen lesen? 340

Wie haben Sie abgeschnitten? 349

Zusammenfassung 350

Die sieben Geheimnisse einer attraktiven Körpersprache 351

Bibliographie 353

Danksagung 366