

# Was der Händedruck aussagt

**Nonverbale Kommunikation.** Der Körper lügt nicht – Die zehn Gebote der Körpersprache nach **Ciro de Luca**



IM DIALOG  
KURIER-SERIE

VON **ALOIS ZANGERLE**

Der Mensch kommuniziert mit seiner Umwelt nicht nur mit Worten, sondern auch mit seiner Körpersprache. Sabine Mühlisch, Dozentin für nonverbale Kommunikation an der Hochschule Konstanz, spricht von der „Einheit aus Körper, Stimme und Wort“, wie Menschen einander wahrnehmen. „Es ist faktisch unmöglich, mit dem Körper zu lügen.“ Die Körpersprache hat mehr als die Hälfte Anteil an unserem Gesamteindruck.

Der Schauspieler **Ciro de Luca** beschreibt zehn Gebote der Körpersprache.

**1. Gebot:** Jeder spricht die Körpersprache. Flee or Fight (Fliehen oder Kämpfen). Die Körpersprache sagt dazu alles aus. Der Grieche **Aristoteles** meinte: „Wer die Rhetorik beherrscht, der herrscht.“

**2. Gebot:** Unser Ausdruck hinterlässt einen Eindruck. Der erste Eindruck zählt. Bei der Wahrnehmung der Kommunikation entfallen lediglich fünf Prozent auf den Inhalt, zehn Prozent auf die Sprache und 85 Prozent auf die Körpersprache.

**3. Gebot:** Mit **F.A.C.S.** andere steuern. **Facial Action Coding System** ist ein Modell, das unsere Grundmimiken in spezielle Parameter unterteilt und eine Zuordnung definiert: Gestik, Mimik, Proxemik (Bewegung im Raum).

**4. Gebot:** Beherrschen Sie Ihr Erscheinungsbild. Menschen glauben, was sie sehen, und nicht, was sie erfassen. Das **PDC-Modell** (Personality Driven Communications) stellt einen Zusammenhang zwischen nonverbalen Bewegungsmustern und der Typologie her und legt zwei Grundtypen fest: der Führer und der Lernende.



Wer ist hier der Boss? Händedruck zwischen zwei Boxern

**5. Gebot:** Wir können nicht nicht kommunizieren. Alles, was wir tun oder auch nicht tun, sendet ein Signal mit Informationen in die Welt.

**6. Gebot:** Seien Sie nicht zu authentisch.

**7. Gebot:** Es ist besser, vorbereitet als optimistisch zu sein. Optimisten sind entweder nicht gut vorbereitet oder einfach von Naivität geprägt. Oder anders gesagt: Optimismus ist ein Mangel an Information. Nur zu sagen, „ich gehe optimistisch darauf los“, ist zu wenig.

**8. Gebot:** Wir Menschen sind Augentiere. Unser visuelles Gehirn kann Informationen, die im Bild manifestiert sind, bis zu 60.000 malschneller

verarbeiten als solche im Text. Der überwiegende Teil unserer Wahrnehmung von Informationen basiert auf der optischen Wahrnehmung.

**9. Gebot:** Unser wichtigstes Kommunikationstool ist der Körper, nicht das Handy. „Am Anfang war das Wort“ ist aus wissenschaftlicher Perspektive völliger Unsinn. Vielmehr müsste es heißen, am Anfang war der Blick. Hier ist auch der Grundsatz, alles kurz und einfach zu halten, zu beachten (**K.I.S.S., Keep It Short and Simple**).

**10. Gebot:** Ich werde nicht rot. Das kann man trainieren.

## Der Händedruck

Zur Kommunikation mit dem Körper gehört auch der Händedruck. Der australische Kommunikationstrainer **Alan Pease** sagt, dass Menschen sofort beim ersten Händeschütteln ein gutes oder weniger gutes

Bauchgefühl haben. Genauso wichtig wie der Druck beim ersten Handgeben ist die Haltung der Hand dabei. Man unterscheidet dabei drei unterschiedlichen Typen. **Dominante Hand** nennt man es, wenn der Handrücken der Person oben ist und die Handfläche nach unten zeigt. Die Person zeigt Macht und Überlegenheit, fordert Unterordnung. Das ist ein Indiz für eine schwierige Beziehung.

**Neutrale Hand** nennt man es, wenn sich beide Hände in senkrechter Position begegnen. Gutes Handgefühl, wirkt vertrauensvoll, zeugt von gegenseitigem Respekt, Das ist ein Indiz für eine gute Beziehung.

**Servile Hand** nennt man es, wenn Ihnen die Person mit nach oben gedrehter Handfläche beim Handschlag begegnet. Die Person will dienen und signalisiert Hilfsbereitschaft, Das bedeutet Offenheit

und eine indifferente Beziehung.

Mit einem auffallend starken Händedruck lässt eine Person ihre Macht spüren, sie fordert Unterordnung und respektiert Ihre Position nicht, ein Indiz für eine schwierige Beziehung.

Ein gleichwertiger Händedruck vermittelt ein gutes Handgefühl, wirkt vertrauensvoll und zeugt von Respekt und Einfühlungsvermögen, ein Indiz für gute Beziehung.

Eine Person mit einem auffallend schwachen Händedruck ist nicht entscheidungsstark, sie fühlt sich Ihnen unterlegen, ein Indiz für eine schwierige Beziehung. „Unsere Körpersprache nimmt Einfluss auf unseren Erfolg.“ **Alois Zangerle** ist Unternehmensberater und akademischer Exportkaufmann.