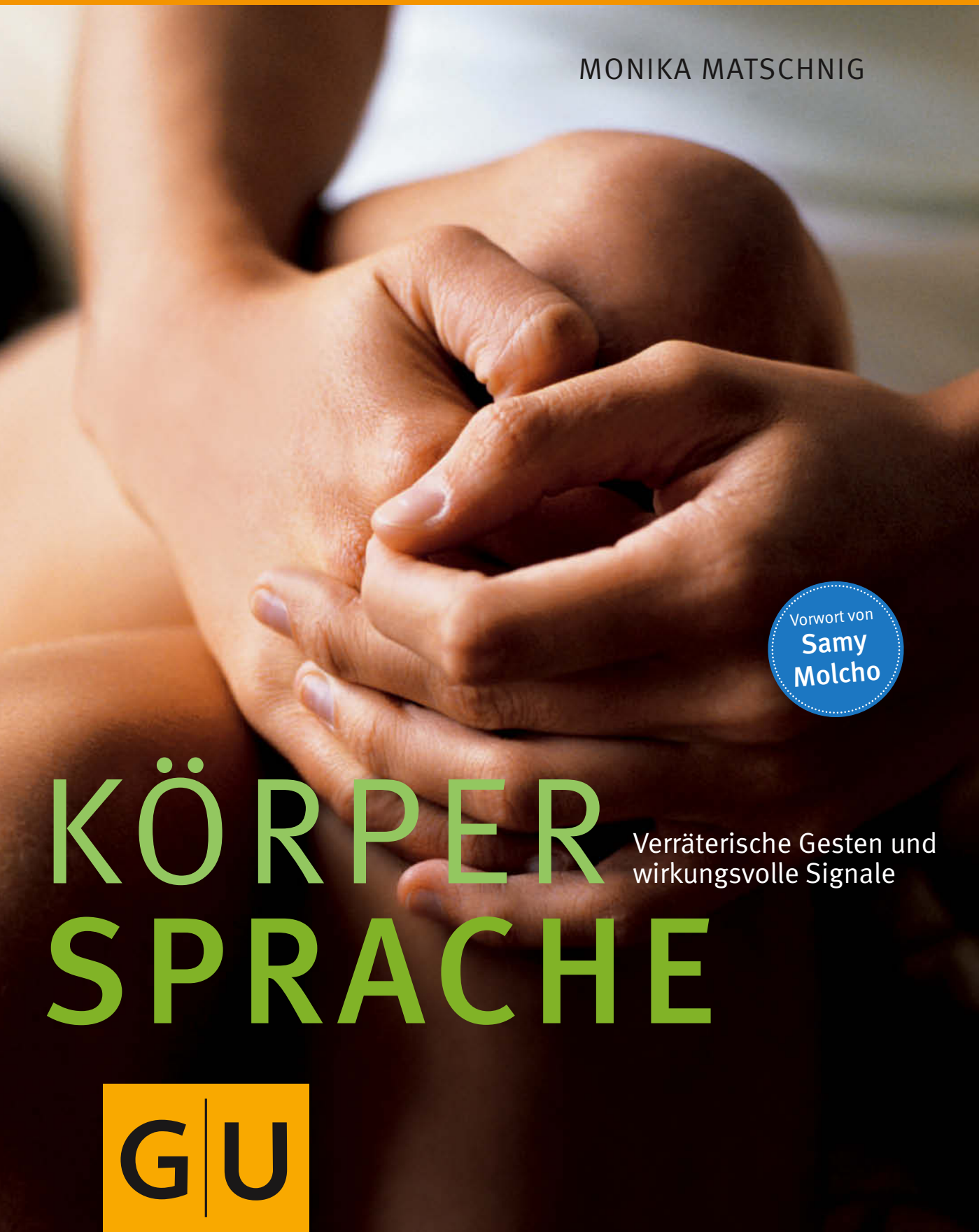

MONIKA MATSCHNIG

Vorwort von Samy Molcho

KÖRPER SPRACHE

Verräterische Gesten und wirkungsvolle Signale

GU

» Was jemand denkt, merkt man weniger an seinen Ansichten als an seinem Verhalten. «

Isaac Bashevis Singer

Körpersprache – das können Sie damit erreichen:

- Den richtigen Eindruck hinterlassen
- Ihre Gestik, Mimik und Haltung wirkungsvoll einsetzen
- Sich Ihres Körpers bewusst werden
- Die Signale Ihrer Mitmenschen korrekt interpretieren
- Schwierige Situationen entschärfen
- Stets souverän auftreten

Körpersprache Tag für Tag

7

Körpersprache – warum ist sie so wichtig? . . 8

Sympathie auf den ersten Blick 10
Der erste Eindruck und seine Folgen 11
Was die Begrüßung verrät 15
Das gewisse Etwas 21
Lampenfieber? Kein Problem! 28
Körper und Psyche – eine zentrale Einheit 32
Lügendetektor 42

Flirten – aber richtig! 50
Flirtsignale – die Dosis macht's! 51
Eindeutige Zeichen: Wird's was oder nicht? 59
So bekommen Sie die Telefonnummer 63
Was macht uns attraktiv? 69
Lügendetektor 72

Partnerschaft: kleine Gesten mit großer Wirkung 80
Frauen und Männer – der kleine Unterschied 81
Durch Körpersprache den Alltag versüßen 85
Wie steht es um Ihre Partnerschaft? 88
So entschärfen Sie Konflikte 100
Lügendetektor 104

Souverän und überzeugend – auch im Job 112
Frauen sind anders? Männer auch! 113
Gedanken lesen im Business 116
Guter Auftritt bei Verhandlungen 126
Punkten Sie durch Ihre Körpersprache! 141
Lügendetektor 150

Jeder Körper spricht anders 159

Den Körper sehen, den Menschen verstehen! 160
Warum Sie so sind, wie Sie sind 161

Die vier Basis-Charaktere 162
Test: Welcher Typ sind Sie? 164
Der Macher: Was will ich und wie komme ich voran? 168
Der Herzliche: Was kann ich Gutes tun? 171
Der Realist: Was bringt es mir? 175
Der Visionär: Wie kann ich verändern? 178

Verschiedene Typen – unterschiedlicher Umgang 182
Flirt-Strategien mit Zukunftsperspektive 183
Harmonie in der Partnerschaft 184
Erfolgreich im Verhandlungsgespräch 185

Zum Nachschlagen 186

Dank der Autorin 186
Kontaktadresse der Autorin 186
Bücher, die weiterhelfen 186
Register 188
Impressum 192

Sympathie auf den ersten Blick

»Den kann ich nicht leiden!« – »Aber woher willst du das denn wissen, du kennst ihn doch gar nicht?« Kommt Ihnen diese Situation bekannt vor? Sicher ist es auch Ihnen schon mal passiert, dass Sie eine fremde Person vom ersten Augenblick an ins Herz geschlossen haben – oder eben auch nicht leiden konnten –, ohne jedoch zu wissen, warum. Eine Freundin stellt Ihnen zum Beispiel ihre neue Arbeitskollegin vor – und ohne sie näher zu kennen, fühlen Sie sich zu ihr hingezogen oder nehmen sie kaum wahr oder – schlimmer noch – finden sie sogar unsympathisch! Und das, bevor die Betreffende überhaupt den Mund geöffnet und mit Ihnen gesprochen hat! Doch wie lässt sich so ein Empfinden einem bislang fremden Menschen gegenüber erklären?

Ganz einfach: Ohne uns zu fragen, ob diese Reaktion irrational ist, oder ob wir uns möglicherweise voreingenommen benehmen, hat unser Unterbewusstsein innerhalb von Sekundenbruchteilen gnadenlos über unser Gegenüber geurteilt.

In dem Moment, in dem wir auf einen fremden Menschen treffen, wird unbewusst ein bestimmter Prozess in unserem Körper in Gang gesetzt. Doch was ist es, worauf wir bei anderen in den ersten Sekunden achten? Was wird als sympathisch und was als unsympathisch oder sogar regelrecht unangenehm empfunden? Können wir den Eindruck, den wir bei einem ersten Aufeinandertreffen wecken, beeinflussen oder im Nachhinein revidieren? Was genau läuft während einer solchen Situation in unserem Organismus ab?

Der erste Eindruck und seine Folgen

Wie Sie stehen, gehen oder sitzen, Ihre Kleidung, Ihr Gesichtausdruck, Ihre Gesten und Ihre Körperhaltung – all das sind nonverbale Signale, die Ihr Gegenüber, wenn auch unbewusst, bereits im ersten Augenblick wahrnimmt. Wenn Sie eine fremde Person zum ersten Mal sehen, sind in Ihrem Gehirn 100 Milliarden Nervenzellen aktiv. Ihr automatischer »Scan« läuft zu diesem Zeitpunkt auf Hochtouren und steckt Ihr Gegenüber sofort in eine bestimmte Schublade. Dieser Vorgang dauert gerade einmal zehn Millisekunden. Nicht viel Zeit, um einen Menschen tatsächlich beurteilen zu können, denn dabei nehmen wir weder seine Gesichtszüge noch das Geschlecht wahr. Wir sind dadurch aber in der Lage, aus einer Vielzahl von fremden Personen – beispielsweise auf einer Party – bestimmte Menschen herausfiltern zu können, um eine sensorische Reizüberflutung zu vermeiden. So gibt es Personen, die wir den ganzen Abend nicht bemerken, und Menschen, die uns sofort auffallen.

Der 150-Millisekunden-Scan

Sticht uns eine Person ins Auge, geht der Scan-Prozess weiter – für ganze 150 Millisekunden. Danach folgt die Beurteilung unseres Gegenübers, wobei es zunächst einmal nur darum geht, ob einem jemand sympathisch ist oder nicht. Eine einfache Entscheidung, von der allerdings einiges abhängen kann. Schaffen wir es, sympathisch auf unser Gegenüber zu wirken, wird uns automatisch Kompetenz zugeschrieben. Erwecken wir jedoch einen unsympathischen Eindruck, werden uns eher gegenteilige Eigenschaften unterstellt. Und ist so eine Einschätzung einmal getroffen, lässt sie sich nur schwer – und vor allem sehr langsam – revidieren. Vorausgesetzt natürlich, dass es überhaupt ein Wiedersehen und damit die Gelegenheit dazu gibt. Doch haben Sie sich nicht selbst schon hin und wieder eingestehen müssen: »Der ist ja gar nicht so, wie ich dachte …«

Die halbe Miete: ein guter Eindruck

Dem ersten Eindruck sollte deshalb immer besondere Aufmerksamkeit zukommen, egal ob Sie Ihren zukünftigen Chef in einem Vorstellungsgespräch überzeugen oder das Herz Ihres Wunschpartners erobern möchten. Doch was können Sie für einen solchen Eindruck tun? Haben Sie überhaupt die Möglichkeit, Einfluss darauf zu nehmen, welche Meinung sich andere über Sie bilden? Hierzu eine schlechte und eine gute Nachricht: Tatsächlich ist es so, dass Sie den Eindruck, den Sie bei anderen hinterlassen, nicht zu 100 Prozent bestimmen können. Doch wenn Sie bei Ihrem ersten Auftritt ein paar entscheidende Regeln beherzigen, können Sie Ihre Chancen, sympathisch zu wirken, deutlich erhöhen.

Lächeln Sie, aber bitte richtig!

»Das Lächeln, das du aussendest, kehrt zu dir zurück.« Ein indisches Sprichwort, das sich immer wieder bewahrheitet. Schenken

_a Wer seine Finger aneinander reibt, ist sichtlich nervös.

_b Gesten, die von unten nach oben verlaufen, wirken positiv.

Solche Gesten enthüllen Anspannung und Unsicherheit bei der betreffenden Person. Wer nun aber meint, er würde selbstbewusst und souverän auftreten, wenn er es schafft, jegliche Gesten generell zu vermeiden, hat sich getäuscht. Auch damit erzielt er keine positive Wirkung, sondern zeigt sich ebenfalls eingeschüchtert.

Arbeiten Sie deshalb lieber positiv mit Ihren Händen, denn damit strahlen Sie Offenheit aus. Verstecken Sie also Ihre Hände nicht, sondern nutzen Sie sie gezielt, um das Gesagte zu unterstreichen. Wichtig ist allerdings dabei: Bewegen Sie Ihre Hände immer von der Gürtellinie – der sogenannten neutralen Zone – aufwärts, denn das wirkt positiv auf Ihr Gegenüber [_b]. Ganz anders dagegen Handbewegungen, die von oben nach unten verlaufen – sie haben eine gegenteilige Wirkung. Deshalb: Hände weg von diesen Gesten!

Entspannen Sie Ihre Gesichtsmuskeln

Um die Stimmung eines Menschen zu ergründen, sehen wir ihm immer zuerst ins Gesicht. Doch es ist mitunter nicht einfach, den Gesichtsausdruck unseres Gegenübers zu interpretieren – vor allem dann nicht, wenn es unsere erste Begegnung mit einem bislang fremden Menschen ist. Unsere komplexe Gesichtsmuskulatur lässt nämlich eine breite Palette von mimischen Ausdrücken zu – insgesamt 250 000 verschiedene weltweit. All diese Gesichtsausdrücke werden wir wohl im Laufe unseres Lebens nicht kennenlernen, doch nach und nach können wir

immer mehr Feinheiten interpretieren. Einen ängstlichen Gesichtsausdruck beispielsweise erkennen wir ganz einfach daran, dass die Lippen zurückgezogen und geschlossen sind, häufig benetzt werden, und die Person oft schlucken muss [_a]. Zusätzlich kann das Kinn dabei leicht zurückgeschoben sein. Oder aber es erfolgt ein Lächeln, das schnell wieder aus dem Gesicht verschwindet. Dabei handelt es sich um sogenannte Intentionsbewegungen – das sind Bewegungen, die Fluchtbereitschaft signalisieren. Unbewusst nehmen andere solche Signale wahr und wissen in diesem Augenblick, wie es tatsächlich um uns bestellt ist – nämlich dass wir ängstlich sind. Deshalb sollten Sie immer versuchen, Ihre Gesichtsmuskulatur entspannt und locker zu lassen, denn damit signalisieren Sie Ihrem Gegenüber Freundlichkeit und Offenheit [_b].
Das gelingt Ihnen vielleicht nicht auf Anhieb und nicht in Situationen, die Ihre gesamte Aufmerksamkeit erfordern. Doch mit etwas Übung fällt es Ihnen leichter, einen entspannten Gesichtsausdruck zu bewahren. Und üben können Sie überall: beim Warten in der Einkaufsschlange oder an der roten Ampel. Wenn Sie sich immer mal wieder bewusst entspannen, setzen Sie nach und nach ganz automatisch einen lockeren Gesichtsausdruck auf.

_a Ein ängstlicher Gesichtsausdruck: fest geschlossener Mund und zurückgeschobenes Kinn.

_b Eine entspannte Mimik lässt auf einen entspannten Menschen schließen.

Sie sucht ihn

Während Männer beim Flirten vor allem auf einen souveränen und selbstbewussten Auftritt bedacht sind, also eher eine statische Körpersprache zeigen, verfügen Frauen über ein deutlich breiteres Werberepertoire mit viel mehr Gesten:

› Ebenso wie Männer eine stramme Haltung einnehmen, mit der sie imponieren wollen, zeigen sich auch Frauen beim Flirten von ihrer besten Seite: Sie halten sich aufrecht, die Schultern gerade und legen den Kopf dabei leicht schräg [_a].

› Ein typischer Flirttrick, um verführerisch auszusehen, ist das sogenannte Flip-Signal, bei dem die Frau ihre Haare schwungvoll nach hinten wirft und den Hals beziehungsweise die Halsschlagader als ihre verwundbarste Stelle entblößt [_b]. Dadurch signalisiert sie Schwäche und weckt den männlichen Beschützerinstinkt bei ihrem Flirtpartner.

› Auch andere weibliche Flirtsignale haben vor allem den Zweck, auf das männliche Gegenüber attraktiv, weiblich und zart zu wirken. Dazu gehört zum Beispiel ein leicht geöffneter Mund mit befeuchteten Lippen oder ein kurzer Griff ans Ohrläppchen [_c], um das zarte Handgelenk zu zeigen, oder auch eine Hand an der Hüfte [_d].

› Ganz wichtig bei der weiblichen Flirttak-

_a Leicht geneigter Kopf – so zeigt sich die typisch weibliche Flirthaltung.

_b Verführung pur: Wirft die Frau die Haare zurück, dann will sie auf sich aufmerksam machen.

tik sind die sogenannten autoerotischen Gesten, also Berührungen des eigenen Körpers. Frauen, die sich beispielsweise über den Hals, die Oberarme oder die Oberschenkel streichen, versuchen unbewusst, den Mann dazu zu verlocken, diese Berührungen selbst ausführen zu wollen [_e].

› Wenn uns etwas interessiert oder wir etwas sehen, das uns gefällt und das wir gerne haben möchten, machen wir oft große Augen – vor Begeisterung und auch, um möglichst viel davon zu sehen. Genauso ist es auch beim Flirten. Hat eine Frau Interesse an ihrem männlichen Gegenüber, blickt sie es mit weit geöffneten Augen an [_f]. Reagiert sie auch noch auf seine witzigen Bemerkungen mit einem lauten, überschwänglichen Lachen, möchte sie ihm gefallen und seine Sympathie gewinnen. Doch auch wenn eine Frau verlegen lächelt und dabei das Gesicht abwendet, signalisiert sie Interesse – die Betreffende ist lediglich etwas unsicher oder schüchtern.

› Natürlich versuchen Frauen auch im Sitzen, möglichst gut auszusehen: Besonders anmutig wirkt es, wenn Sie Ihre Beine leicht schräg stellen und die Knie sich dabei berühren [_g].

› Zeigt eine Frau ein übergeschlagenes Bein, das auf ihren männlichen Flirtpartner gerichtet ist, ist die Aussage klar: »Ich bin interessiert!« [_h].

_c Mit dem Griff ans Ohr unterstreicht sie ihre Weiblichkeit.

_d Die Hände in den Hüften betonen die Taille.

_e Autoerotische Gesten deuten auf Interesse hin.

Lügendetektor

_was der Körper spricht: Sie flirten mit jemandem, der sich während des Gesprächs so wegdreht, dass er Ihnen nicht mehr frontal gegenübersitzt oder -steht, sondern Ihnen eher von der Seite her die Schulter zuwendet?

_was der Körper verrät: Machen Sie sich keine großen Hoffnungen, denn Ihr Gegenüber zeigt Ihnen in diesem Fall im wahrsten Sinne des Wortes die kalte Schulter und scheint nicht sehr interessiert zu sein.

Lügendetektor

_was der Körper spricht: Sie unterhalten sich gerade angeregt – wie Sie glauben – mit Ihrem Flirtpartner? Doch er neigt immer wieder seinen Oberkörper von Ihnen weg.

_was der Körper verrät: Da Ihr Gegenüber mit dem Oberkörper nach hinten geht, ist es Ihnen höchstwahrscheinlich auch in anderer Hinsicht abgeneigt und möchte die räumliche Distanz gerne vergrößern.

nicken diese mit der Zeit ebenfalls mit. Wenn Sie also Ihren Verhandlungspartner überzeugen möchten, nicken Sie ganz leicht mit dem Kopf, während Sie ihm Ihre Ausführungen unterbreiten. Dadurch erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, dass er Ihnen zustimmt. Ob Ihr Gegenüber dann tatsächlich Ihrer Meinung ist, erkennen Sie ebenfalls an einem Kopfnicken, bevor es sich verbal äußert.

Die Sitzposition ist ausschlaggebend

Da die meisten Verhandlungen am Tisch und im Sitzen abgehalten werden, ist es durchaus von großem Nutzen, die unterschiedlichen Sitzhaltungen und -positionen einmal ganz genau zu betrachten: Stellen Sie sich vor, das Begrüßungszeremoniell ist abgeschlossen, alle Verhandlungspartner haben sich miteinander bekannt gemacht, und nun müssen Sie mit einem neuen Lieferanten die Lieferkonditionen verhandeln oder einem potenziellen Kunden verdeutlichen, warum das Produkt seinen Preis hat. Oder es steht mit Ihrem Chef ein Jahresgespräch an, in dem Sie über Ihr Gehalt diskutieren möchten. In allen diesen Situationen kann Ihnen die Sitzposition und -haltung weiterhelfen! Doch was bedeuten die einzelnen Positionen? Und welche Sitzhaltung führt schneller zu einer Kooperation?

_a Eine gute Verhandlungsposition: nebeneinander statt gegenüber.

Wo sitzt es sich am besten?

An einem runden Tisch ist der beste Platz, den Sie wählen können, der, bei dem Sie mit dem Rücken zur Wand sitzen: So haben Sie einen guten Überblick über alle Beteiligten und können mit allen Blickkontakt herstellen.

Bei einem quadratischen oder rechteckigen Tisch ist die sogenannte geöffnete Formation eine harmonische Sitzordnung: Indem Sie im 90-Grad-Winkel zu Ihrem Gesprächspartner sitzen, können Sie sich komplett zeigen und auch seinen gesamten Körper sehen [_a].

Sitzt Ihnen Ihr Verhandlungspartner allerdings direkt vis-à-vis, kann dadurch unter Umständen ein gewisses Konkurrenzgefühl entstehen, und es kommt in dieser Sitzordnung auch leichter zu Konfrontationen. Durch die Barriere – den Tisch – brauchen die Gesprächspartner außerdem länger, bis sie miteinander »warm« geworden sind. Entschärfen Sie so eine Situation, indem Sie Ihren Stuhl ein wenig verschieben, sodass er in einem leichten Winkel zu Ihrem Partner steht. Durch diese kleine Veränderung können Sie das Vertrauen Ihres Gegenübers fördern! Sollte es leider keine Möglichkeit geben, Ihre Position zu ändern, achten Sie zumindest darauf, in Ihrer Sitzhaltung die Haltung Ihres Gesprächspartners widerzuspiegeln. So können Sie eine gemeinsame Ebene und eine gute Ausgangsbasis für die folgende Verhandlung schaffen: Sie kommen dem anderen von sich aus entgegen – auf körpersprachliche Weise. Ist Ihr Verhandlungspartner im Gespräch mit Ihnen gleicher Meinung, dann wird er sich ebenso an Ihrer Haltung orientieren.

Was die Haltung verrät

Neben der Sitzposition gibt es auch bei der Sitzhaltung einiges zu beobachten:

› Sie können zum Beispiel erkennen, in welcher Handlungsbereitschaft sich Ihr Gegenüber befindet und ob Ihr Gesprächspartner Ihnen gegenüber Sympathie oder Antipathie empfindet. Untersuchungen haben nämlich festgestellt, dass einander sympathische Gesprächspartner einen geringeren Abstand zueinander einnehmen. Der Grund dafür ist einfach: Bei Sympathie ist die Anspannung im Oberkörper geringer, der Betreffende neigt sich mehr nach vorne. Bei Antipathie hingegen ist er angespannt, nimmt dadurch eine sehr aufrechte Haltung ein und lehnt sich tendenziell weiter nach hinten. Achten Sie einmal darauf!

› Sie möchten auf Ihren Gesprächspartner aber sicher nicht nur sympathisch, sondern ebenso souverän und selbstbewusst wirken. Und auch dazu trägt Ihre Sitzhaltung bei. Wenig Souveränität strahlen Sie aus, wenn Ihre Sitzhaltung angespannt oder sogar verkrampft erscheint [_a]. Optimal präsentieren Sie sich dagegen mit einer aktiven und dennoch entspannten Sitzhaltung: Nutzen Sie die komplette Sitzfläche des Stuhls, halten Sie Ihren Oberkörper aufrecht, stellen Sie mit beiden Beinen festen Bodenkontakt her und legen Sie die Hände locker in den Schoß oder auf den Tisch. Schieben Sie zusätzlich Ihre Füße leicht hinter die Knie, so zeigen Sie damit, dass Sie in der Lage sind, flexibel zu handeln [_b]. Wird dabei allerdings ein Bein weit nach vorne geschoben, dann ist das wiederum ein Zeichen von räumlichem Besitzanspruch.

Die Autorin

Monika Matschnig, Diplom-Psychologin und ehemalige Leistungssportlerin, arbeitet als Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance. Auf unterhaltsame und wirkungsvolle Weise vermittelt sie in ihren Vorträgen, wie man in Gesprächen, Präsentationen und Verhandlungen souverän auftreten und erfolgreich agieren kann. Dabei motiviert sie ihre Zuhörer, Psyche und Körper logisch miteinander zu verbinden, in jeder Situation die richtige Sprache zu sprechen und die eigenen Leistungen oder Produkte authentisch, charismatisch und wirkungsvoll darzustellen.

Die Körpersprache-Expertin gehört zu den »Top 100 Excellent Speakers« und wurde 2007 in der Kategorie »Entertainment und Moderation« mit dem Conga-Award ausgezeichnet. Sie lehrt als Dozentin an mehreren Universitäten und Akademien und hält Vorträge, Seminare und Coachings bei nationalen und internationalen Unternehmen.

» Der Körper ist der Übersetzer der Seele ins Sichtbare. «

Christian Morgenstern

Der Körper spricht die Wahrheit

Keine menschliche Sprache ist so ehrlich wie die Körpersprache. Mit Worten können wir vielleicht jemanden täuschen, aber wen überzeugt schon ein aufgesetztes Lachen? Umso wichtiger ist es, dass Sie die Sprache Ihres Körpers kennen- und verstehen lernen. Denn eine bestimmte Geste im richtigen Moment bewirkt manchmal wahre Wunder.

Für ein harmonisches Miteinander

- Verbessern Sie Ihre Körpersprache und treten Sie souverän auf.
- Entschlüsseln Sie die Signale Ihrer Mitmenschen und reagieren Sie angemessen.

Mehr als 1000 Worte

- Im Berufs- und Privatleben: Überzeugen Sie in jeder Situation.
- Die besten Tipps für jeden Körpersprache-Typ.
- Alles über Körpersprache – von der Haltung bis zur Mimik.

EXTRA: der große Lügendetektor

- Hier erfahren Sie alles über die wichtigsten verräterischen Gesten und erkennen schnell, woran Sie beim anderen sind.

WG 481 Persönliche Entwicklung
ISBN 978-3-8338-0789-3
9 783833 807893
€ 19,99 [D]
€ 20,60 [A]
www.gu.de