

MONIKA MATSCHNIG

# KÖRPERSPRACHE

**Gestik, Mimik & Haltung:  
Sicher auftreten,  
Menschen gewinnen**

**BESTSELLER-  
AUTORIN**

**G|U**



---

## THEORIE

---

Ein Wort zuvor ... 5

### KOMMUNIKATION VON KOPF BIS FUSS 7

#### So spricht der Körper 8

Botschaften ohne Worte 9

Elemente der Körpersprache 10

Kulturgeschichte der Körpersprache 12

Früh übt sich 14

Interview: Samy Molcho 17

#### Innen und außen 18

Kopf und Körper kooperieren 19

Körpersprache ist individuell 22

Mein Raum – dein Raum 24

---

## PRAXIS

---

### DIE BASICS DER KÖRPERSPRACHE 27

#### Machen Sie Eindruck! 28

Entscheidende Millisekunden 28

»Auf Sicht«: Blickkontakt 30

Die richtige Begrüßung 31

Zeigen Sie Haltung! 36

Positive und negative Gesten 38

Die Kunst des Lächelns 44

#### Erkenne dich selbst – und den anderen! 46

Die Haltung spricht Bände 47

Was die Hände verraten 50

Das Gesicht: ein offenes Buch 54



<b>Lampenfieber meistern</b>	58
Eine Reaktion aus der Urzeit	59
Alles halb so wild!	61
Geerdet und locker	63

<b>Körpersprache international</b>	64
Blickkontakt: »nicht ohne«	65
Besondere Begrüßungen	66
Alltagsgesten verstehen	66
Wie viel Berührung ist angemessen?	68
Überall passend: freundliche Zurückhaltung	69

## **FLIRT UND PARTNERSCHAFT 71**

<b>Das kleine Flirt-Einmaleins</b>	72
Die Grundregeln des Flirtens	73
Vorsicht, Flirtkiller!	75
Auf Sendung: Flirtsignale	76
So bekommen Sie die Telefonnummer	86
Flirttaktiken für sie und ihn	88
Gleicher Planet, verschiedene Welten?	90
Worauf wir fliegen	94

<b>Wie steht's um Ihre Partnerschaft?</b>	96
Hand in Hand	97
It's in his kiss!	100
Schlafhaltung und Beziehungsstatus	102
Warnsignale: Liebe in Gefahr!	103
Gekonnte Konfliktlösung	105
Den Alltag versüßen	108



## **BEWERBUNG UND BERUF 111**

<b>Karrierefaktor Körpersprache</b>	112
Überzeugend reden	113
Starke Signale	118
Fake it until you make it	120
Hoch hinaus: kein Privileg der Männer	121
<b>Durchblick bei Verhandlungen</b>	124
Zeigt her eure Hände ...	125
Ins Gesicht geschrieben	129
Verhandeln mit viel Fingerspitzengefühl	131

---

## **SERVICE**

---

Bücher und Adressen, die weiterhelfen	140
Sachregister	141
Impressum	144



## SO SPRICHT DER KÖRPER

»Man kann nicht nicht kommunizieren«, so formulierte es Paul Watzlawick, der geniale Kommunikationsforscher: Auch ohne Worte senden wir ständig Botschaften aus, schon Schweigen ist eine Botschaft. Zudem ist unser Körper ununterbrochen »auf Sendung«. Dies drückt sich in unserer gesamten Körperhaltung aus sowie in Mimik und Gestik, und sei es nur, dass wir die Augenbrauen hochziehen oder eine Faust machen.

Wer die Körpersprache versteht, dem fällt die Kommunikation mit den Mitmenschen viel leichter, denn er wird sensibler für die Körpersignale des anderen und achtet zusätzlich mehr auf seine eigene Wirkung. Viele Studien bestätigen, dass der Gesamteindruck einer Persönlichkeit vorwiegend über die Körpersprache sowie den Klang der Stimme entsteht: Wirke ich überzeugend, so hört man auch auf den Inhalt.

## Botschaften ohne Worte

Bei jedem Austausch zwischen zwei oder mehreren Personen werden Botschaften auf zwei Ebenen übermittelt: zum einen auf der Ebene dessen, was gesagt wird, zum anderen auf der Ebene dessen, was nicht gesagt wird. Dabei handelt es sich um eine Art »geheime« Sprache. Diese nonverbale Sprache weist eine unterschwellige Dynamik auf, da sie auf einer subtileren Ebene ständig nebenher mitläuft. Das Zusammenspiel der gesprochenen Sprache und der Körpersprache kann in dreierlei Weise ablaufen:

- Die Körpersprache bestätigt und verstärkt das gesprochene Wort: Dies geschieht zum Beispiel, wenn eine Frau ihren Mann, der von der Arbeit heimkehrt, mit den Worten »Schön, dass du da bist!« begrüßt und ihn umarmt. Wer sich so verhält, wirkt authentisch, ehrlich und erweckt Vertrauen.
- Die Körpersprache ersetzt die Sprache der Worte: Anstatt Ja zu sagen, nicken Sie oder legen den Zeigefinger auf die Lippen, um Ihren Wunsch nach Ruhe deutlich zu machen. Hier spricht man von Regulatoren oder der sprachersetzenden Gestik.
- Die gesprochene Sprache und die Körpersprache widersprechen einander: Sie begegnen jemandem, der Sie mit den Worten »Ich freue mich, dich zu sehen!« begrüßt. Dabei bleibt sein Mund jedoch starr und seine Augenbrauen heben sich nicht. In diesem Fall wissen Sie Bescheid: Er sagt

nicht die Wahrheit. Die unwillkürliche Körpersprache stimmt mit den Worten nicht überein, es ist keine Kongruenz (Stimmigkeit) vorhanden.

## Das Gesamtbild zählt

Körpersprachliche Ausdrucksformen können je nach Situation, Kultur und Persönlichkeit unterschiedlich ausfallen. Da der erste Eindruck von einem Menschen allerdings innerhalb von Millisekunden entsteht und wir uns dagegen gar nicht wehren können, hat jeder einen zweiten Blick verdient!

### INFO

#### IST DIE KÖRPERSPRACHE BEEINFLUSSBAR?

Ob wir unsere Körpersprache individuell beeinflussen können, darüber gehen die Expertenmeinungen auseinander. Manche glauben, dass ein Mensch, der sich mit seinem Körper befasst, sehr viel beeinflussen kann. Andere schätzen dagegen, dass wir auf unsere Körpersprache höchstens zu 10 bis 20 Prozent Einfluss nehmen können. Doch können Wissen über Körpersprache und regelmäßiges Üben unsere nonverbalen Botschaften und unser Inneres mehr in Übereinstimmung (Kongruenz) bringen.



# DIE BASICS DER KÖRPERSPRACHE

---

WORTE KÖNNEN TÄUSCHEN, DER KÖRPER ABER VERRÄT  
DIE WAHREN GEFÜHLE UND GEDANKEN. LERNEN SIE,  
ÜBERZEUGEND AUFZUTRETEN UND DIE KÖRPERSIGNALE  
ANDERER RICHTIG ZU DEUTEN.

Machen Sie Eindruck! .....	<b>28</b>
Erkenne dich selbst – und den anderen! .....	<b>46</b>
Lampenfieber meistern .....	<b>58</b>
Körpersprache international .....	<b>64</b>

## MEIN PERSÖNLICHER TIPP



### LOCKER BLEIBEN!

Offen, echt und souverän zu wirken, ist schon mal eine gute Voraussetzung für einen sympathischen ersten Eindruck. Dabei signalisiert ein entspannter Gesichtsausdruck Ihrem Gegenüber, dass bei Ihnen innen und außen alles gut und im Einklang ist. Lockern Sie also noch einmal bewusst Ihre Gesichtsmuskeln! Dieses Drei-Schritte-Programm können Sie ohne viel Aufwand ganz nebenbei immer wieder einmal in Ihren Alltag einbauen:

- Legen Sie Ihre Stirn in Falten, indem Sie die Augenbrauen heben, und lösen

Sie nach ein paar Sekunden die Spannung wieder.

- Kneifen Sie Ihre Augen fest zu und machen Sie sie ein paar Sekunden später wieder auf, indem Sie sie so weit wie möglich öffnen.
- Rümpfen Sie für einige Sekunden die Nase und machen anschließend einen Schmöllmund – dann lassen Sie beide Gesichtspartien wieder ganz locker.

Wiederholen Sie alle Übungen mehrmals. Schauen Sie dabei, wenn Sie möchten, in den Spiegel und lachen Sie über Ihre eigenen Grimassen. Denn Lachen macht glücklich und entspannt!

## »Auf Sicht«: Blickkontakt

Unsere Augen sind sehr ausdrucksstark, unser Blick verrät viel über unser Innenleben. Blicken Sie einen anderen Menschen einen Moment lang offen an, so demonstrieren Sie ihm die Bereitschaft zur Kontaktaufnahme und wirken außerdem sympathisch. Wer den anderen dagegen keines (oder nur eines flüchtigen) Blickes würdigt, gilt schnell als arrogant, überheblich oder auch unsicher. Wer sein Gegenüber wiederum anstarrt

oder regelrecht mit seinem Blick durchbohrt, wird Widerstand oder Verlegenheit wecken. Ein durchdringender Blick oder zusammengekniffene Augenbrauen werden meist als Bedrohung wahrgenommen. Grundsätzlich gilt: Geweitete Pupillen verraten ein wahres Interesse und haben somit eine positivere Wirkung als kleinere Pupillen. Denn unsere Pupillen weiten sich, wenn wir etwas oder jemanden mögen, interessant oder anziehend finden. Sie verengen sich, wenn uns missfällt, was wir sehen.



## Die richtige Begrüßung

Die Begrüßung ist meist der erste körperliche Kontakt zu einer bis dahin fremden Person. Ganz gleich, ob wir ein Bewerbungsgespräch führen oder uns zum ersten Date treffen, der erste Eindruck entscheidet über den weiteren Verlauf der Beziehung.

### Erste Anhaltspunkte

Bevor wir jemandem die Hand zur Begrüßung reichen, sehen wir ihm in der Regel in die Augen. Die Art des Blickkontakts ist sehr aussagekräftig: Menschen, die ihn meiden, werden als schüchtern und unsicher wahrgenommen. Oder sie vermitteln den Eindruck, sie hätten etwas zu verbergen. Wer stattdessen einen ruhigen und offenen Blickkontakt zu seinem Gegenüber herstellt, weckt dessen Vertrauen.

Auch die Blickdauer ist von Bedeutung:

- Ein Blick von etwa drei Sekunden wird in jedem Falle wahrgenommen.
- Ein Blick über vier Sekunden wird als deutliches Signal für Interesse gewertet.
- Ein länger als vier Sekunden dauernder Blickkontakt kann als Bedrohung empfunden werden, weil sich unser Gegenüber davon regelrecht durchbohrt fühlt.

Doch nicht nur der Blickkontakt gibt uns einen ersten Hinweis auf die emotionale Haltung unseres Gegenübers. Auch durch den Handschlag verrät jeder Mensch unbewusst in einem kurzen Moment eine ganze Menge

über sich selbst. Zum Beispiel, ob er dominant und energisch ist oder doch eher ein zurückhaltender und schüchterner Typ.

## INFO

### WAS DIE HANDHALTUNG VERRÄT

- Wenn die Handfläche des anderen beim Handschlag nach unten zeigt, möchte er die Kontrolle haben. Vor allem Menschen in Führungspositionen ergreifen, ganz Knigge-konform, die Initiative zum Handschlag und nehmen dabei häufig die führende Handstellung ein.
- Weist der Handrücken nach unten, ist das ein Signal dafür, dass Ihr Gegenüber Ihnen das Gefühl von Überlegenheit gibt. Diese Haltung ist nicht unbedingt negativ zu bewerten: Sie ist ein Zeichen für Vertrautheit, Wertschätzung und Achtung, oft verwendet von Menschen, denen viel am Wohlergehen anderer liegt und die ein Gefühl der Vertrautheit aufbauen wollen, etwa Psychologen, Seelsorger, Ärzte oder auch gute Gastgeber.
- Wird Ihnen eine Handfläche in horizontaler Position entgegengestreckt, strebt die Person eine gleichgestellte Beziehung an.

## INFO

### KÖRPERSPRACHE GEHT VOR

Psychologen haben herausgefunden, dass wir uns, wenn wir bei einem Gesprächspartner einen Widerspruch zwischen Wort und Körpersprache vermuten, fünfmal öfter auf die Körpersprache verlassen. Jedoch sollten wir nie vorschnelle Schlüsse ziehen und immer die Gesamtheit der Körperbotschaften im Auge behalten.

### Desinteresse oder Entspannung

- ① Als Desinteresse beziehungsweise Rückzug aus dem Gespräch kann es interpretiert werden, wenn jemand mit schlafem Oberkörper dasitzt oder sich gelangweilt wirkend seitlich zum Tisch lehnt.

Das gilt allerdings nicht in einer Situation, in der sich alle Teilnehmer in dieser Phase des Gesprächs entspannen und zurücklehnen oder es sich auf andere Weise etwas bequemer machen. Wenn sich aber jemand während des Gesprächs plötzlich mit dem Oberkörper zur Seite neigt, so weicht er möglicherweise einem Vorschlag aus.

- ② Lehnt sich stattdessen jemand genüsslich zurück und schiebt sein Gesäß nach vorn, verschränkt dabei die Arme im Nacken und überkreuzt womöglich die Beine, ist das ein Signal von Entspannung, Wohlfühl, aber auch Selbstbewusstsein. Der Gesprächspartner zeigt den verwundbaren Bauchbereich – ein deutliches Zeichen, dass er sich sicher fühlt.
- ③ Anspannung ist dann vorhanden, wenn sich ein Gesprächspartner förmlich an den Stuhllehnen und/oder Stuhlbeinen festklammert und womöglich der Körper insgesamt angespannt ist.





## Die Sprache der Füße

- Schlägt ein Gesprächspartner die Beine übereinander und wippt mit dem Fuß, macht die »Wippart« den Unterschied: Ein gleichmäßiges Rotieren im Fußgelenk ist ein Indikator für Harmonie. Wippt der Fuß mit Spannung auf und ab, ist das ein Zeichen von Ungeduld. 4 Wenn sich aber die Fußspitze hebt, als wollte der Fuß ein Bremspedal drücken, bedeutet das Ablehnung. Der andere möchte das Gehörte mit dem Fuß wegschieben.
- Viele Körperspracheexperten unterscheiden bei diesen Haltungen zusätzlich zwischen links und rechts: Geschieht die Bewegung mit dem linken Fuß, stehen die Emotionen im Vordergrund. Beim rechten Fuß arbeitet dagegen die Ratio, der Verstand. Dies lässt sich übrigens auch auf das beim Überslaggen der Beine oben liegende Bein übertragen.
- 5 Ist die Fußspitze des Gesprächspartners zum anderen gerichtet, kann man auf Interesse schließen. 6 Dreht sie sich abrupt weg, schiebt derjenige möglicherweise ein Angebot, ein Argument oder die Meinung des anderen zur Seite.

## »Zappelphilipp«

Unruhige Körperbewegungen wie Herumzappeln oder nervöses Herumspielen mit irgendwelchen Gegenständen sind ein Zeichen dafür, dass jemand nicht so recht zu dem steht, was er sagt, oder ungeduldig ist.

## INFO

### GUT ZU WISSEN ...

Ein Mann will immer als Sieger vom Platz gehen. Also sammelt er möglichst viele Signale, bis er sich ganz sicher ist, dass er keine Abfuhr bekommt. Damit er Mut fasst, braucht er also viele klare Flirtsignale.

Eine Frau scheut oft davor zurück, ein klares Nein zu signalisieren, etwa durch Abstandhalten oder Abbrechen des Blickkontakts. Sie flirtet aus Höflichkeit mit, führt ein Gespräch weiter, obwohl es sie langweilt, oder lächelt, obwohl sie nicht interessiert ist.

### Halten Sie sich nie eines Flirts für unwürdig

Gehören Sie zu den Menschen, die sich erst einmal umschaun, wenn ihnen jemand zulächelt – weil Sie glauben, dass Sie nicht gemeint sind? Vielleicht weil Sie sich zu dick oder zu alt oder nicht hübsch genug finden? Mit dieser Einstellung zu sich selbst verbauen Sie sich Ihre Flirtgelegenheiten, denn was man über sich denkt, strahlt man aus. Negative Gedanken verursachen negative Reaktionen, positive Gedanken lösen positive Reaktionen aus, das ist wissenschaftlich belegt. Trauen Sie dem anderen zu, Ihre Reize und Vorzüge zu erkennen! Besonders Frauen,

aber auch einige Männer haben Dinge an sich auszusetzen, die andere in einem positiven Gesamtpaket gar nicht stören. Studien haben zudem gezeigt, dass für Männer die Körpersprache der Frau eine größere Rolle spielt als ihr Aussehen.

### Zur Erinnerung ...

Körpersprache ist die Sprache des ganzen Körpers. Wenn Sie ein Signal als Ablehnung empfinden, muss das noch lange nicht heißen, dass er oder sie Sie nicht mag. Es kann sich zum Beispiel auch um Schüchternheit handeln, oder das Signal ist (etwa in einer Situation mit mehreren Anwesenden) auf etwas anderes bezogen. Beobachten Sie aufmerksam und hören Sie auf Ihre Intuition!

### Und wenn es Liebe ist?

Die Liebe auf den ersten Blick muss es geben. Bei einer Umfrage von TNS Emnid gaben knapp 50 Prozent der Befragten an, sie sei ihnen schon einmal widerfahren. Der Anthropologe David Givens sagt dazu: »Liebe auf den ersten Blick ist nichts anderes als eine körperliche Reaktion, die bei Blickkontakt spezifische Veränderungen im Gehirn auslöst.« Diese körperliche Anziehung sei in der Mutter-Kind-Bindung verwurzelt. Givens schreibt auch, dass bestimmte Hirnareale betroffen sind, wobei ein so starker »Blitzschlag« ausgelöst wird, dass die Beteiligten in Liebe zueinander entbrennen, ohne ein Wort miteinander gesprochen zu haben.

# VORSICHT, FLIRTKILLER!

Eine Umfrage unter Männern und Frauen brachte zum Vorschein, durch welche Verhaltensweisen ihres Gegenübers sie besonders schnell die Lust an einem Flirt verlieren.

## WAS MÄNNER BEIM FLIRT ABTÖRNT

- Wenn Sie gleichzeitig auch mit anderen Männern flirten: 94 %
- Wenn Sie ihm nicht deutlich Ihre Zuneigung zeigen: 90 %
- Wenn Sie ihn im Unklaren lassen, dass Sie es ernst meinen: 84 %
- Wenn Sie bei der Annäherung alles ihm allein überlassen: 80 %
- Wenn Sie zu dominant auftreten: 78 %
- Wenn Sie ihm nicht helfen, ein Gespräch anzufangen oder fortzuführen: 76 %
- Wenn Sie zu überheblich sind: 64 %
- Wenn Sie anfangen, aber nicht konsequent weitermachen: 56 %
- Wenn Sie sich unnatürlich verhalten, immer eine Rolle spielen: 47 %
- Wenn Sie andauernd über Ihre persönlichen Probleme reden: 36 %

## WAS FRAUEN BEIM FLIRT ABTÖRNT

- Wenn Sie gleichzeitig noch mit anderen Frauen flirten: 94 %
- Wenn Sie einen Flirt anfangen, aber dann nicht konsequent weitermachen: 90 %
- Wenn Sie »verklemmt« sind: 84 %
- Wenn Sie gleich die Flinte ins Korn werfen, sobald es nicht so läuft, wie Sie es sich wünschen: 83 %
- Wenn Sie sie im Unklaren lassen, ob Sie es ernst meinen: 72 %
- Wenn Sie sich unnatürlich verhalten und immer eine Rolle spielen: 69 %
- Wenn Sie zu arrogant sind: 63 %
- Wenn Sie zu aufdringlich sind: 58 %
- Wenn Sie ständig abgedroschene Floskeln verwenden: 56 %
- Wenn Sie ihr keine Zeit lassen, sich auf die Situation einzustellen: 51 %

# DER PRAXISKURS DER TOPTRAINERIN

Monika Matschnig, Psychologin und Erfolgscoach, zeigt Ihnen, wie Sie in allen Lebenslagen andere für sich gewinnen und einen bleibenden guten Eindruck hinterlassen.



## IN DIESEM BUCH FINDEN SIE:

- **Über 160 kommentierte Fotos:** Entschlüsseln Sie Gestik, Mimik und Haltung anderer und reagieren Sie angemessen.
- **Toptipps für den Job:** Ob Vorstellungsgespräch, Präsentation, Meeting oder Büroalltag – treten Sie souverän, sympathisch und überzeugend auf.
- **Inspirationen für die Liebe:** Wie Sie beim Flirten garantiert punkten – und wie Sie in Ihrer Partnerschaft mit kleinen Gesten wahre Wunder wirken können.



*Aktualisierte Neuauflage*

WG 481 Lebenshilfe

ISBN 978-3-8338-4476-8



9 783833 844768



[www.gu.de](http://www.gu.de)

**GU**