

**Monika Matschnig**

**30 Minuten  
um**

**Körpersprache zu  
verstehen**

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>6</b>
<b>1. Wechselwirkungen zwischen Körper und Geist</b>	<b>8</b>
Nonverbale versus verbale Kommunikation	9
Jeder Körper spricht eine andere Sprache	12
Der Körper als Spiegelbild der Seele	13
Die Stimmung als Spiegelbild des Körpers	15
Fallen Sie positiv auf!	19
<b>2. Die Körperhaltung – Ihre Visitenkarte</b>	<b>24</b>
Wissenswertes über Körperhaltung	25
Richtig stehen will gelernt sein	26
Sitzen Sie gut?	30
So „geht’s“	32
Flirtsignale	35
<b>3. Gestik – was Ihre Hände erzählen</b>	<b>38</b>
Das 1x1 der Gestik	39
Positive und negative Gesten	42
Die richtige Begrüßung	45
Verräterische Gesten	47
Noch mehr Flirtsignale	49
<b>4. Mimik – das Spiegelbild der Seele</b>	<b>52</b>
Das A und O der Mimik	53
Positive und negative Mimik	59
Ein Blick genügt	62
Verräterische Mimik	64

<b>5. Kulturelle Unterschiede in Sachen Körpersprache</b>	<b>66</b>
Die richtige Begrüßung in aller Welt	67
Zustimmung und Ablehnung	68
Missverständnisse vermeiden	69
<b>6. Test: Wie fit sind Sie in Sachen Körpersprache?</b>	<b>72</b>
Auflösung	75
<b>Weiterführende Literatur</b>	<b>77</b>
<b>Register</b>	<b>78</b>
<b>Die Autorin</b>	<b>80</b>

# 1. Wechselwirkungen zwischen Körper und Geist

---

**Sprechen Körper und Geist  
die gleiche Sprache?**

**Seite 10**

**Wie beeinflussen sich Körper  
und Geist gegenseitig?**

**Seite 13**

**Wie kann ich mithilfe mei-  
nes Körpers mein Wohlbe-  
finden steigern?**

**Seite 15**

**Wie entsteht ein optimaler  
erster Eindruck?**

**Seite 19**

Hätten Sie gedacht, dass wir, wenn wir einem Menschen zum ersten Mal begegnen, zu 93 Prozent über unsere Körpersprache kommunizieren? 55 Prozent unserer Aufmerksamkeit richten sich auf Haltung, Gestik und Mimik unseres Gesprächspartners, weitere 38 Prozent auf Lautstärke oder Melodie der Stimme. Der Inhalt von dem, was wir hören, interessiert uns im Gegensatz zur Art und Weise, wie es uns vermittelt wird, also nur zu 7 Prozent. Kein Wunder, denn die Körpersprache unseres Gegenübers verrät uns mehr über dessen Persönlichkeit als tausend Worte.

## 1.1 Nonverbale versus verbale Kommunikation

„Wir können nicht nicht kommunizieren.“ Bei dieser Feststellung dachte der weltbekannte Psychologe und Psychiater Paul Watzlawick keineswegs nur an unsere verbalen Kommunikationsmöglichkeiten. Denn: Wir sagen immer etwas aus, auch wenn wir nicht sprechen – über uns! Wie? Durch die Art und Weise, wie wir uns in bestimmten Situationen verhalten und wie wir uns unserer Umwelt präsentieren. Hinzu kommt, dass wir unsere Körpersprache – im Gegensatz zu unseren Worten – nur zu einem Bruchteil bewusst steuern. Nichts gibt direkter und unverfälschter über unsere Empfindungen, Gedanken und Erfahrungen Auskunft wie unsere Gestik und Mimik. Hinter Worten können Sie sich ziemlich leicht verstecken, wenn Sie nicht mit der Wahrheit herausrücken wollen. Wie oft haben Sie nicht schon einmal beteuert, wie gut es

## 1. Wechselwirkungen zwischen Körper und Geist

---

Ihnen ginge, obwohl Sie dachten: „Na ja, ging schon mal besser ...“?

### *Gleiche Sprache?*

Für das Verhältnis von dem, was Sie sagen, zu der Art, wie Sie es sagen, gibt es drei Möglichkeiten:

- Ihr Verhalten bestätigt Ihre Worte, indem es die gleiche Botschaft vermittelt. Niemand wird daran zweifeln, dass Sie verärgert sind, wenn Sie mit der Faust auf den Tisch hauen und dabei Ihrer Wut auch verbal Ausdruck verleihen. Ebenso erwarten Sie von einem Freund, der sich nach eigener Aussage freut, Sie zu sehen, einen fröhlichen Gesichtsausdruck.
- Manchmal kann Körpersprache Worte ersetzen. Denken Sie nur an zwei der wichtigsten Körpersignale – das Nicken und das Kopfschütteln, um Zustimmung oder Ablehnung auszudrücken.
- In bestimmten Situationen schließlich können die Signale Ihres Körpers Ihren Worten widersprechen. Ein solcher Widerspruch entsteht meist dadurch, dass Sie etwas sagen, was Sie nicht wirklich denken oder fühlen.

### *Unklare Botschaften – zwei Beispiele*

1. Vor kurzem stöberte ich in einer schicken Modeboutique und entdeckte dort eine tolle Hose. Auf dem Weg in die Umkleidekabine kam ich an der Verkäuferin vorbei. Die junge Frau, die lässig mit verschränkten Armen an einer Vitrine in der Mitte des Ladens lehnte, wandte sich mit monotoner Stimme an mich: „Wenn Sie die Hose in einer anderen Grö-

ße wünschen, bin ich Ihnen gern behilflich.“ Während sie das sagte, inspizierte sie ihre Fingernägel und stand noch an der gleichen Stelle, als ich den Laden – ohne Hose – verließ.

2. Einige Monate vorher war ich als Moderatorin bei einer Preisverleihung. An diesem Abend sollten innovative Business-Projekte prämiert werden. Den ersten Preis bekam ein junger Mann, der nach Aussage der Jury enorm viel Zeit und Energie in sein Vorhaben investiert hatte. Gegen Ende der Veranstaltung betrat der Preisträger die Bühne, um ein paar Worte zu sagen. Während er da unbeweglich auf der Stelle stand und seine Arme seitlich fest an den Körper drückte, erklärte er dem Publikum, wie sehr es ihn freuen würde, dass sein Projekt gewonnen habe, und dass er es gar nicht fassen könne.

Fällt Ihnen an diesen beiden Beispielen etwas auf? Genau! Mund (Geist) und Körper sprechen hier nicht die gleiche Sprache. Wenn mir jemand seine Hilfe anbietet, bedeutet das, dieser Mensch ist bereit zu handeln. Eine Person, die die Arme verschränkt, suggeriert jedoch genau das Gegenteil. Genauso ist es mit Begeisterung. Von jemandem, der von solch intensiven Gefühlen spricht, erwarten wir ein entsprechendes Verhalten. Denn wen etwas emotional bewegt, der ist meist auch körperlich bewegt – es sei denn, es handelt sich um eine extrem schüchterne und introvertierte Person.

### *Schalten Sie auf Gleichklang*

Was zeigen diese Geschichten? Wenn die Worte eines Menschen etwas ganz anderes aussagen als seine Kör-

## 1. Wechselwirkungen zwischen Körper und Geist

---

persprache, macht uns das misstrauisch. Dieser Mensch wirkt auf uns – wenn auch unbewusst – unaufrichtig und dadurch unsympathisch. Deshalb Vorsicht: Versuchen Sie weder durch Worte noch durch Körpersprache etwas vorzutäuschen. Ihr Gegenüber bemerkt diese Unstimmigkeit sowieso und erhält einen entsprechend negativen Eindruck von Ihnen.



*Denken Sie daran: Ihr Verhalten verrät vielleicht nicht genau das, was Sie durch Worte verbergen möchten. Ihre Körpersprache lässt jedoch immer darauf schließen, ob Sie Ihre wahren Gedanken offenbaren oder nicht. Benehmen Sie sich nicht stimmig, wirken Sie auf andere unsympathisch.*

### 1.2 Jeder Körper spricht eine andere Sprache

Jeder Mensch ist anders – wieso sollten wir also alle die gleiche Körpersprache sprechen? Auch wenn wir dieselben Signale in Gestik und Mimik benutzen, so gibt es bezüglich der nonverbalen Kommunikation doch erhebliche Unterschiede. Dies liegt vor allem daran, dass jeder von uns seinen Körper mehr oder weniger intensiv als Sprachrohr einsetzt.

#### *Zwei Extreme: der Extravertierte und der Introvertierte*

Betrachten Sie einen sehr extravertierten Menschen: Seine gesamte Körpersprache wirkt energiegeladen und lebhaft. Das zeigt sich sowohl in ausladenden und

## Register

- Ablehnung 10, 23, 31, 54, 59, 65, 68, 76  
Abstand 27, 33 f., 47, 49, 55  
Anspannung 28, 40, 55, 59 f.  
Anstrengung 56  
Arme, verschränkte 10 f., 23, 31 f., 43, 49, 72, 74  
Aufnahmefähigkeit 31  
Augenbrauen 17, 55, 60, 65, 73  
Authentisch 19
- Begeisterung 11,44  
Begrüßung 45 ff., 66 ff., 74  
Beinhaltung 27, 32 f.  
Berührungen 51  
Blick 13 f, 16, 52, 55, 58, 62 ff.  
Blickkontakt 20, 34, 62, 64, 74  
Brust 16, 26, 36 f., 74
- Distanzzone 23,34,47, 72  
Dominanz 29, 43, 46, 57
- Emotional 11, 14, 27, 42, 46  
Energie 11, 14, 26, 33  
Entspannung 29
- Extravertiert 12 f., 45
- Finger 41 ff., 46, 50, 69, 70  
Flirtsignale 35, 49, 62  
Freude 54, 57, 59
- Gang 25, 32 f., 35  
Gesicht 36, 48 f., 51, 65  
Gesten, entschuldigende 44  
Gesten, negative 42, 44 f.  
Gesten, positive 42, 44 f.  
Gesten, verräterische 39, 47  
Gleichklang 11, 19  
Gürtellinie 28 f.
- Haare 48, 50  
Hals 36, 48 f., 51  
Hände 6 f., 21, 28 f., 31, 37 ff., 68 f., 74  
Händedruck 38, 45 ff.  
Harmonieren 19  
Hirnhälften 26, 39
- Interesse 30, 36, 44, 50 f., 55, 62, 65, 76  
Introvertiert 11 ff.
- Konzentration 55  
Kopfhaltung 23, 58

- Kopfschütteln 10, 68 f.  
 Körperhaltung 6 f., 18 f.,  
 21, 24 ff., 32, 37, 49,  
 53, 64 f., 73  
 Körperspannung 27, 37  
 Krone-Erbse-Trick 27, 37
- Lächeln 7,16, 21f.,30,  
 55,60 ff.
- Lippen 16 f., 54, 56 ff.,  
 65, 74
- Lügen 6, 47
- Mimik, negative 59  
 Mimik, positive 59  
 Mimik, verräterische 64  
 Mundwinkel 15 f., 22,  
 56, 58, 60
- Nicken 10, 61, 67 f.
- Oberkörper 21, 30, 36, 74  
 Offenheit 33, 44, 51
- Schmerz 54, 59  
 Schrittlänge 33  
 Schüchtern 11, 13, 33, 40,  
 45, 48  
 Schultern 14 f., 18, 25 ff.,  
 33, 36
- Selbstbewusstsein 22, 25 f.  
 Sitzhaltung 30  
 Stand 23, 37  
 Standbein 26 f., 39, 75  
 Stimme 9 f., 21, 64  
 Stimmung 14 ff., 22, 30,  
 51, 53, 61, 65  
 Stirn 6, 56, 58 f., 73  
 Stress 60  
 Sympathie 21, 37, 49,51
- Temperament 39  
 Trauer 57
- Unsicherheit 40
- Verschlossenheit 43.  
 Vertrauen 30  
 Vertrauenswürdig 43 f. ,  
 55, 62, 75
- Wegwerfende Bewegung  
 48 f.  
 Wertschätzung 46  
 Wohlbefinden 8, 18  
 Wut 54
- Zustimmung 10, 48, 52,  
 54 f., 59, 61, 68 f., 75