

MONIKA MATSCHNIG



KÖRPER SPRACHE. MACHT. ERFOLG.

WIE SIE ANDERE
IM BERUF ÜBERZEUGEN
UND BEGEISTERN

GABAL



Echte Freude erkennen Sie an den Fältchen um die Augen; die Mundwinkel und Wangen sind nach oben gezogen.



Bei Ekel sind die Mundwinkel nach unten gezogen.



Eine Lippenseite wird nach oben gezogen. Ein Zeichen für Verachtung.



Angst: Die Lippen werden in die Horizontale gezogen und die Augen weiten sich.

5



Bei Überraschung weiten sich die Augen.

6



Die gesamte Gesichtsmuskulatur sinkt nach unten und der Blick ist leer – typische Signale für Traurigkeit.

7



Ein Sorgengesicht: Kräuseln in der Mitte der Stirn und nach oben gezogene Augenbrauennenseiten.

8



Die Zornesfalte zwischen den Augenbrauen gepaart mit aufeinandergepressten Lippen bedeutet Wut.

sich beide Augenbrauen nach oben und zusammen, die Augen können sich weiten. Die unteren Augenlider sind angespannt, und die Lippen ziehen sich verkrampft in Richtung Ohren [Bild Nr. 4].

Überraschung

Wenn sich beide Augenbrauen zwar nach oben, aber nicht – wie etwa beim zornigen Gesichtsausdruck – zusammenziehen und die Augen weit geöffnet sind, ist das ein Zeichen für Überraschung [Bild Nr. 5]. Zusätzlich kann auch der Kiefer nach unten fallen. Dabei muss zwischen positiver und negativer Überraschung unterschieden werden. Übrigens ist Überraschung ein Gefühl, das sehr häufig mimisch vorgetäuscht wird. Überreichen Sie Ihrem/Ihrer Liebsten beispielsweise ein lang ersehntes Geschenk zum Geburtstag und die Überraschung dauert länger als eine Sekunde, dann wusste er/sie höchstwahrscheinlich bereits von seinem/ihrer Glück.

Traurigkeit

Bei Traurigkeit verliert die Mimik generell an Spannung, der Gesichtsausdruck ist leblos. Die Augenbrauen sinken nach unten, und auch die Mundwinkel ziehen sich leicht nach unten. Zusätzlich haben wir das Gefühl, der Blick des traurigen Menschen gehe ins Leere [Bild Nr. 6].

Sorge

Sorgt sich ein Mensch, dann ist ein charakteristisches mimisches Merkmal das waagerechte Kräuseln in der Mitte der Stirn [Bild Nr. 7]. Auch leicht angehobene Augenbrauen sind ein unfehlbarer Hinweis auf diese Emotion. Erzählen Sie beispielsweise Ihrem Gesprächspartner von einem geschäftlichen Problem und Sie bemerken Sorgenfalten auf seiner Stirn, dann macht er sich ehrlich Gedanken und bringt auf diese Weise seine Empathie zum Ausdruck.

Wut

Wut oder Zorn fühlt der Mensch häufig instinktiv, da bei dieser Empfindung automatisch das Kampf- oder Fluchtverhalten aktiviert wird. Kommt Ihnen zum Beispiel Ihr Chef oder ein Kunde im Fall einer Reklamation mit einem wütenden Gesicht entgegen und sagt die charmanten Worte: »Ich wäre Ihnen sehr dankbar, wenn Sie sich darum kümmern könnten«, dann handeln Sie am besten schnell.

Wut oder Zorn erkennen Sie, wenn sich die Augenbrauen Ihres Gegenübers senken, die berühmte Zornesfalte zwischen den Augenbrauen sichtbar wird und die Lippen teilweise verblassen, weil sie aufeinander gepresst werden [Bild Nr. 8]. Zudem beginnen seine Augen zu glänzen und sind fokussiert. Sagt jemand »Ist schon okay« und zeigt dabei den beschriebenen Gesichtsausdruck, dann versucht er, seine Wut zu unterdrücken. Eine waagrecht gekräuselte Stirn mit leicht nach oben gezogenen Augenbrauen signalisiert Sorge.

Pupillen verraten vieles

Wollen Sie wissen, ob Sie jemand attraktiv oder begehrenswert findet, dann genügt häufig ein Blick in seine Augen. Große Pupillen verraten stets Zuneigung. Man hat herausgefunden, dass die Pupillengröße auch durch psychische Komponenten beeinflusst wird. Der für die Größe der Pupille verantwortliche Muskel ist über den Sympathikus indirekt mit dem limbischen System verbunden. Pupillenreaktionen sind also unabhängig von der Lichtintensität. Vergrößern sich die Pupillen, kann das ein Zeichen von Interesse sein, aber auch ein Zeichen von Angst, Erregung oder Überraschung. Im zweiten Fall spricht man von »schreckgeweiteten« Augen.

Beurteilen Menschen eine Situation negativ, fühlen sie sich überfordert oder haben kein Interesse, dann erschlafft der entsprechende Muskel und die Pupille verkleinert sich. Zusätzlich ziehen sich die Augenbrauen zusammen. Zusammengekniffene Augen sind eine Reaktion auf unangenehme Gedanken oder Gefühle. Schnelle Augenbewegungen sind ein Zeichen von hoher Aktivität oder Nervosität. Bewegen sich die Augen dagegen sehr langsam oder kaum, kann hohe Belastung der Grund dafür sein. Allgemein gesprochen gelten nach oben gezogene Augenbrauen als Zeichen von Interesse und positiven Gefühlen. Senkt jemand die Augenbrauen, deutet das eher auf negative Gefühle, Anspannung oder Unsicherheit hin.

Ungereimtheiten, die hellhörig machen

Nicht nur mimische Mikroausdrücke können verraten, was jemand wirklich denkt oder fühlt. Der Mix aus gesprochenem Wort und Körpersprache ist der sichere Garant dafür, die Wahrheit zu erfahren. Bei

der Wahrheit passen Wörter und nonverbale Signale zusammen. Man spricht von einem kongruenten Verhalten. Die Armbewegungen, der Gesichtsausdruck und die Stimme (Tonlage, Rhythmus, Pausen, Dynamik) entsprechen den Worten.

Verhandeln Sie beispielsweise mit einem wichtigen Geschäftspartner, der erklärt: »Ihr Angebot passt perfekt zu unserem Vorhaben«, und Sie nehmen gleichzeitig einen skeptischen Gesichtsausdruck wahr, dann liegt ein inkongruentes, ein nicht übereinstimmendes Verhalten vor. In solchen Fällen ist es angebracht, besonders aufmerksam zu sein. Bei den folgenden Ungereimtheiten sollten Sie besonders aufmerksam sein:

Körpersprache vor Wort

Echte Gefühle zeigen sich vor den gesprochenen Worten. Stellen Sie sich vor, Sie treffen auf einen potenziellen Kunden, Sie begrüßen sich und der Kunde sagt: »Ich freue mich sehr, Sie zu sehen« – und erst nach den Begrüßungsworten erscheint ein Lächeln in seinem Gesicht. Die Wahrscheinlichkeit, dass er ein wenig flunkert, ist in diesem Fall relativ groß. Oder: Stellen Sie sich vor, ein Bankvertreter versucht Ihnen Fonds schmackhaft zu machen und Sie wollen sich vergewissern, dass Ihre Investition auch sicher ist. Also fragen Sie ihn: »Können Sie mir garantieren, dass ich keinen Verlust erleide?« Legt der Vertreter sofort damit los, sich zu »rechtfertigen«, und zeigt erst danach mimisch seine Enttäuschung über Ihren Einwand, ist Vorsicht geboten. Offenbar war er auf Ihre Zweifel schon vorbereitet.

Weißer Lügen

Bei den »weißen Lügen« handelt es sich um kleine (Not-)Lügen, die dem Gegenüber nicht schaden, sondern eher für dessen Wohlergehen sorgen sollen. Es sind sozusagen prosoziale Lügen. Ein Beispiel: Geschäftspartner begrüßen sich häufig mit dem Satz »Ich freue mich, Sie zu sehen« und behalten dabei einen ernsten Gesichtsausdruck. Ein Satz ohne tiefere Bedeutung. Oder: Ein Teamchef möchte seinem Team die Angst vor Gerüchten über die schlechte Umsatzlage nehmen und sagt: »Wir stehen gut da. Wir haben alles unter Kontrolle.« Gleichzeitig schüttelt er leicht den Kopf und schiebt die aufgerichteten Handflächen nach vorne. Die zugesicherte Kontrolle scheint nicht wirklich vorhanden zu sein, aber die Mitarbeiter sind dennoch beruhigt.
