

Ohne Worte

Täglich müssen wir uns in einem Dschungel nonverbaler Botschaften zurecht finden. **didacta**-Redakteurin Kerstin Hochmuth wollte wissen, wie sie Körpersprache leichter deuten und erfolgreich einsetzen kann.

Foto: Udo Karohl

Von Monika Matschnig

Gerade einmal zehn Millisekunden genügen, um zu entscheiden, ob wir eine fremde Person sympathisch oder unsympathisch finden. Das entscheidende Kriterium: die Körpersprache. Denn diese bestimmt zu 93 Prozent unsere Kommunikation. 55 Prozent der Aufmerksamkeit richten sich auf die Haltung, die Gestik und die Mimik des Gesprächspartners, weitere 38 Prozent auf die Lautstärke oder die Melodie der Stimme. Der Inhalt des Gesagten interessiert demzufolge nur zu sieben Prozent. Das bedeutet, dass wir zwar mit Worten etwas vortäuschen können, unser Körper hingegen unsere wahren Gefühle und Gedanken verrät – ob wir wollen oder nicht.

Wer daher Körperhaltung, Gestik und Mimik Anderer richtig zu verstehen weiß und seine eigene Körpersprache gezielt einzusetzen versteht, ist klar im Vorteil. Doch sollte dabei nicht außer acht gelassen werden, dass sich die individuelle Körpersprache von Person zu Person unterscheidet und eine gleiche Handbewegung oder ein identischer Gesichtsausdruck nicht unbedingt bei jedem das Gleiche aussagen. Denn nicht jeder setzt seinen Körper gleich intensiv als Sprachrohr ein. Welcher Typ man ist, ob beispielsweise intro- oder extrovertiert, spielt keine Rolle. Wichtig ist, dass die Körpersprache zu einem passt. Denn nur so wirkt man authentisch und sympathisch.



Diplom-Psychologin **Monika Matschnig** ist seit über zehn Jahren als Trainerin im Bereich Körpersprache, Wirkung und Performance tätig. Die mehrfache Gewinnerin des Conga-Awards sowie der Auszeichnung „TOP 100 Excellent Speaker“ veröffentlichte bereits mehrere Bücher zum Thema Körpersprache.

Unsere Körpersignale sind vielfältig und doch verstecken sich hinter Mimik und Gestik klare Botschaften. **didacta** Redakteurin Kerstin Hochmuth ließ sich mit unterschiedlichen Gesichtsausdrücken und Körperhaltungen von **didacta**-Fotograf Udo Karohl ablichten – und von Körpersprache-Expertin, Diplom-Psychologin und Autorin Monika Matschnig entschlüsseln.





1

Gute Miene zu jedem Spiel

Was auch immer in unserem Kopf vorgeht, es steht uns auch ins Gesicht geschrieben. Unsere Mimik kann unsere Gedanken und Gefühle nicht verbergen. Möchten Sie also mehr über Ihr Gegenüber erfahren, sehen Sie ihm ins Gesicht. Sie werden erstaunt sein, was sich darin alles lesen lässt. Allein Form, Spannung und Haltung der Lippen geben uns Auskunft über die momentane Einstellung Ihres Gegenübers.

1 Wer die Lippen zu einer sogenannten Schnute formt, hat sich vermutlich in einer bestimmten Angelegenheit noch nicht entschieden, wägt noch ab oder verschiebt seine Entscheidung erst einmal.

2 Schiebt Ihr Gegenüber die Unterlippe nach vorne, zeugt das von Ablehnung.

3 Ein positiveres Signal ist, wenn sich jemand genüsslich die Ober- und Unterlippe leckt. Die „Übersetzung“: Dem Anderen gefällt ein Sachverhalt oder er genießt eine Situation. Fährt er sich mit der Zunge nur über die Unterlippe, denkt er noch nach.

4 Auf einen inneren Zwiespalt kann auch ein Lächeln oder Lachen hindeuten, bei dem nur ein Mundwinkel nach oben wandert.

Fotos: Udo Karohl



2



3



4

Ein Fingerzeig genügt

Unsere Hände sind weit mehr als reine Greiforgane: Bei jeder Präsentation, jeder Rede, sogar in jedem kurzen Gespräch unterstützen wir das Gesagte mit unseren Händen. Der eine mehr, der andere weniger. Sie sind – neben unserer Stimme – unser wichtigstes Kommunikationsinstrument. Mit unseren Handgesten geben wir Auskunft über unsere Empfindungen und Handlungsabsichten. Zu den circa 5.000 verschiedenen Gesten, die weltweit existieren, zählen unter anderem sogenannte Hand-Kinn-Gesten, die gerade in Gesprächssituationen sehr viel über eine andere Person verraten können.

5 Liegt der Zeigefinger beispielsweise nur über dem Kinn, bedeutet das: Ich bin in Startposition und kann agieren.

6 Liegt der Zeigefinger allerdings über dem verschlossenen Mund, wird von dem Betreffenden ganz bewusst etwas unterdrückt.

7 Wird stattdessen der Daumen vor das Kinn gehalten und alle anderen Finger unter das Kinn gelegt, soll eindeutig Dominanz signalisiert werden.



5



6



7



8



12



9



13

Handzeichen

8 Zusammgedrückte Handflächen, bei denen die Hände in die Richtung des Gegenübers weisen, wollen überzeugen oder freundlich eine Sache untermauern.

9 Die sogenannte „Dachgeste“ zeugt davon, dass sich Ihr Gesprächspartner seines Wissens und seiner selbst sehr sicher ist.

10 Bei wem die Handflächen nach oben zeigen, kann sowohl etwas geben als auch etwas aufnehmen. Diese Person unterstreicht das Gesagte oder bittet unbewusst um Bestätigung für ihre Worte.

11 Wird der Daumen sozusagen in der Hand versteckt, also mit den Fingern der gleichen Hand umschlossen, wird die Bereitschaft zu handeln, sichtbar unterdrückt.

12 Der „Belehrungsfinger“ signalisiert: „Achtung, bitte zuhören – das ist jetzt wichtig!“ Beim „Drohfinger“ pendelt der Zeigefinger zusätzlich noch von links nach rechts. Seine Aussage: „Das machst du nicht noch einmal!“.

13 Dominant und autoritär oder sogar aggressiv wirkt die „Pistole“. Eine Fingerhaltung, bei der mit dem Zeigefinger auf den Gegenüber gezeigt wird, und die besser vermieden werden sollte.

14 In enger Verbindung mit unseren Gefühlen sind Gesten des Ringfingers angesiedelt. Wer einmal Menschen in besonders emotionalen Situationen beobachtet, wird feststellen: Häufig wird in so einem Moment der Ringfinger umschlossen oder an ihm gerieben.



10



14



11



15



17



16

Sitzen Sie gut?

Die meisten wichtigen Gespräche finden im Sitzen statt. Die Frage, wie man am besten sitzt, sollte also nicht vernachlässigt werden, und kann großen Einfluss auf den Verlauf einer Unterhaltung nehmen.

Allein eine „harmonische“ beziehungsweise geöffnete Sitzordnung, bei der Sie – an einem quadratischen oder rechteckigen Tisch – im 90-Grad-Winkel zu Ihrem Gesprächspartner sitzen, wirkt sich positiver auf die verbale Kommunikation aus, als ein frontales Sichgegenüber-Sitzen. Aber auch bei der Sitzhaltung gilt es einiges zu beachten.

15 Wer auf seinen Gesprächspartner nicht nur sympathisch, sondern auch souverän und selbstbewusst wirken möchte, sollte beispielsweise eine angespannte oder gar verkrampfte Sitzhaltung vermeiden. Diese strahlt eher Unsicherheit aus.

16 Optimal präsentieren Sie sich mit einer aktiven und dennoch entspannten Sitzhaltung. Nutzen Sie dafür 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, dass Sie in der Lage sind, schnell und flexibel zu handeln.

17 Wer nur auf der Stuhlkante sitzt und sich außerdem mit seinen Händen an der Stuhllehne oder auf den Oberschenkeln abstützt, wirkt unruhig und „sprungbereit“. Ganz offensichtlich fühlt sich diese Person unwohl oder ist anderer Meinung.