



WOHNEN

Josef Imholz wohnt zusammen mit seiner Familie an vier verschiedenen Orten im Urner Schächental. Das Zügeln gehört bei ihnen zum Alltag. **Seite 42**

LEBEN

DAS WOCHENEND **MAGAZIN**

«Der Körper spricht immer»

Der Körper sagt mehr als tausend Worte – die Körpersprachexpertin Monika Matschnig über verräterische Gesten, aufgesetztes Lächeln und die Kunst des Flirtens.

INTERVIEW VON ROBERT BOSSART

Ich habe mir lange überlegt, was ich Sie als Erstes fragen soll, aber der Inhalt meiner Frage spielt offenbar keine grosse Rolle. Warum eigentlich?



Monika Matschnig*: Weil wir zu 93 Prozent über unsere Körpersprache kommunizieren. Nur gerade 7 Prozent unserer Aufmerksamkeit richten sich auf den effektiven Inhalt.

Was sagen wir denn mit unserem Körper aus?

Matschnig: Zuerst einmal ist es wichtig, zu wissen: Wir können nicht mit dem Körper sprechen, er spricht immer. Unsere Wörter können wir kontrollieren, nicht aber unsere Körpersprache, und das ist gut so.

Weil der Körper unsere wahren Absichten offenbart?

Matschnig: Genau. Der Körper ist kein Lügner, unsere Gesten verraten unsere wahre Gefühlslage. Sie können zum Beispiel noch so oft sagen, dass das, was Ihr Gegenüber sagt, toll ist – wenn Sie dabei mit den Händen eine wegwerfende Geste machen, sagt Ihr Körper etwas ganz anderes, nämlich, dass Sie mit dem Gesagten überhaupt nicht einverstanden sind. Oder anders gesagt: Mit Worten kann ich vieles sagen, aber der Körper ist der grösste Schwätzer.

Wo verraten wir uns denn mit unseren Gesten?

Matschnig: Jeder hat seine klassischen verräterischen Gesten, das ist sehr

individuell. Aber was man immer wieder beobachtet, sind Putzbewegungen am Körper oder am Tisch. Wenn jemand zu Ihnen sagt: «Sie sind aber heute schön angezogen», und er gleichzeitig diese Bewegung macht, dann putzt er Ihr Outfit quasi weg, weil es ihm in Tat und Wahrheit eben nicht gefällt.

Am meisten verrät wohl das Gesicht, in Ihrem Buch ist von einem «Lügendetektor» die Rede.

Matschnig: Im Gesicht haben wir die meisten Muskeln auf kleiner Fläche. Die ganze Bandbreite an Emotionen ist da herauszulesen. Wenn jemand zum Beispiel während eines Gesprächs plötzlich die Lippen zusammenpresst, dann will er das nicht aufnehmen, was der andere gerade sagt. Das ist eine Art Urinstinkt wie bei einem Kind, das den Brei von der Mutter nicht mehr essen will. Anders ist es, wenn sich jemand mit der Zunge über die Lippen streift: eine zustimmende Geste, wie wenn ihm etwas schmecken würde.

Pinocchio bekam, wenn er log, eine lange Nase – ist da was Wahres dran?

Matschnig: In gewissem Sinne schon, denn: Wenn ein Mensch lügt, dann wird ein chemischer Prozess im Körper freigesetzt; das führt dazu, dass die Nasenschleimhäute stärker durchblutet werden. Die Nase schwillt an, wird minim grösser. Anders als bei der Märchenfigur registrieren wir aber nicht die grössere Nase, sondern dass sich der Schwindelnde an ihr kratzt. Das macht er, weil es ihn – verursacht durch die Durchblutung – juckt.

Was ist generell von Menschen zu halten, die sich dauernd ins Gesicht greifen?

Matschnig: Die Hand im Gesicht wird in einem Gespräch meist als negativ wahrgenommen. Wenn sich jemand häufig am Hals kratzt, so ist das etwa ein Zeichen der Nervosität.

Aber manchmal kitzelt es mich einfach an der Nase, ohne dass ich lüge.

Matschnig: Natürlich, aber es wird von Ihrem Gegenüber so interpretiert. Darum rate ich, dass man sich vor einem schwierigen Gespräch, etwa mit einem Vorgesetzten, sagt: Lass deine Hände vom Gesicht.

Sie geben Kurse, wie man die Körpersprache verbessern kann. Wirkt das nicht aufgesetzt, wenn jemand nach Lehrbuch mit den Händen gestikuliert und andauernd lächelt, obwohl ihm gar nicht danach zu Mute ist?

Matschnig: Natürlich muss die Körpersprache zum jeweiligen Menschen



Ob tiefgründiger Blick, ernste Miene oder Stirnrünzeln: das Gesicht hat viele kleine Muskeln und zeigt darum die ganze Bandbreite an Emotionen. BILD NADIA SCHÄRLI

Aussehen. Also sind nicht schöne Menschen begehrt, sondern solche, die eine tolle Gestik und Ausstrahlung haben?

Matschnig: Na klar, das Erste, was ich bei einer ersten Begegnung wahrnehme, ist das Erscheinungsbild des Menschen. Je nach Körperhaltung und Gesichtsausdruck entscheide ich sofort: Der ist sympathisch oder eben nicht. Es ist nicht die «reine» Schönheit, die zählt. Die Models, die man so sieht, die sind alle wunderschön, aber sie sind halt nur schön. Sie haben oft kein Charisma.

Geben Sie uns einen kleinen Flirtkurs: Wie macht mans richtig?

Matschnig: Punkt eins: Nicht verstellen, Punkt zwei: Lächeln Sie! Direkter Blickkontakt ist wichtig, aber nicht mit Blicken durchbohren. Schaut und lächelt er oder sie zurück, dann braucht es nur noch den Mut, auf die Person zuzugehen.

Und dann?

Matschnig: Ich plädiere immer dafür, sich der Person nicht frontal gegenüberzustellen, sondern seitlich. So lasse ich die andere Person viel näher an mich heran, und der Beziehungsaufbau geht einfacher.

Welche Signale sind bei einem Flirt wichtig?

Matschnig: Aus den Blicken kann man sehr viel herauslesen. Wenn jemand an Ihnen interessiert ist, dann ziehen sich die Augenbrauen nach oben, die Pupillen werden gross, die Augen werden strahlend. Kleine Pupillen bedeuten eher kein Interesse.

Wie erkenne ich sonst noch, dass mein Gegenüber an mir Gefallen findet?

Matschnig: Es finden immer wieder kleine, flüchtige Berührungen an Unterarm, an der Handfläche oder an der Schulter statt. Häufig merkt man es auch, wenn das Gegenüber anfängt, die gleichen Handlungen auszuführen, etwa ein Glas in die Hand zu nehmen oder die Beine übereinander zu legen. Man spiegelt sich, man schwimmt auf einer Wellenlänge.

Haben Männer beim Flirt eine andere Körpersprache als Frauen?

Matschnig: Auf jeden Fall. Männer etwa stehen breitbeinig hin, um zu signalisieren: Das ist meine «Beute». Frauen hingegen lachen viel, zeigen ihren Halsbereich oder schütteln ihre Haare zurück oder spielen mit einer Haarsträhne.

Läuft das alles nicht sehr unbewusst ab? Anders gefragt: Ist eine gute Flirtsprache oder generell eine gute Körpersprache lernbar?

Matschnig: Klar ist eine gute Ausstrahlung beziehungsweise ein Charisma eine Art Gottesgabe. Aber man kann etwas tun dafür, sich zum Beispiel achten, wie man wirkt, und sich seiner selbst bewusst sein. Es geht auch darum, Vertrauen in sich und andere zu haben. Und Verletzungen in Kauf zu nehmen, dann wagt man auch etwas, nur so kann man positiv wirken.

HINWEIS

* Monika Matschnig ist Psychologin und ehemalige Spitzenvolleyballerin. Die Körpersprache-Expertin aus Österreich ist als Dozentin an Universitäten und Akademien tätig. In ihrem neuesten Buch «Körpersprache – Verräterische Gesten und wirkungsvolle Signale» (Grafe und Unzer Verlag, 192 Seiten, Fr. 30.90) zeigt sie auf, warum die Körpersprache so wichtig ist, welche Tücken und Finessen dahinterstecken und wie man lernt, die eigenen Gesten und seine Ausstrahlung zu verbessern. Weitere Informationen: www.matschnig.com



KÖRPERSPRACHE

So komme ich besser an

Wenn man die eigene Körpersprache – die eigene Ausstrahlung – verbessern will, gilt als Erstes: «Man muss Freude haben, mit anderen Menschen in Kontakt zu treten», sagt die Psychologin Monika Matschnig. Wenn diese Grundausstrahlung da ist, kommt am ehesten auch positive Energie zurück. Das kann man üben: «Denken Sie, bevor Sie an einen Event gehen, zum Beispiel an Ihre erste grosse Liebe, das hilft, Sie in eine positive Grundstimmung zu versetzen.» Grundregeln, um souverän zu wirken: fester Stand, aufrechte Körperhal-

tung, gehobenes Brustbein, direkter Blickkontakt, eine offene Haltung und ab und zu mal ein Lächeln. Wichtig in einem Gespräch ist auch, dass die Hand- und Armbewegungen von unten nach oben und mit den Handflächen nach oben gemacht werden – das wirkt positiv-zustimmend.

Auch Lächeln kann geübt werden: Man klemme sich einen Stift zwischen die Zähne, ohne dass die Lippen diesen berühren, nach 60 Sekunden produziert der Körper Glückshormone – und diese regen wiederum zum Lächeln an. **rob**

passen. Aber ich versuche, die Leute aus ihrer Komfortzone zu holen.

Komfortzone?

Matschnig: Ja, die Leute sollen über ihre Grenzen hinausgehen und neue Dinge ausprobieren.

Zum Beispiel?

Matschnig: Eine introvertierte, ernste Person, die immer wieder hört, dass sie so verschlossen wirke, kann aus sich herauskommen, Freude zeigen. Wie jemand, der sich nie getraut zu tanzen. Wenn er sich dann doch einmal überwindet, merkt er, dass er mit seinen geschmeidigen Bewegungen auch ganz anders – nämlich positiver, sympathischer – auf andere wirken kann. Wir Menschen können alle viel mehr, als wir denken.

Lächeln zum Beispiel: Wer lächelt, dem gehört die Welt, heisst es – ist es so einfach?

Matschnig: Dauergrinser sind tatsächlich meist glücklicher und erfolgreicher, Lächeln regt die Glückshormone an, es steckt an, und wer lächelt, wirkt auf den ersten Blick sympathisch. Aber das Lächeln muss echt sein.

Wie kann ich echtes von unechtem Lächeln unterscheiden?

Matschnig: Ganz einfach: Beim richtigen Lachen lächeln die Augen mit, es zeigen sich kleine Fältchen um die Augen; unecht wirkt es, wenn sich nur der Mund bewegt.

Eine Studie sagt, dass beim Flirt die Körpersprache wichtiger ist als unser